
RAPPORT ANNUEL
1998



ASSOCIATION DES COURTIERS ET AGENTS IMMOBILIERS DU QUÉBEC



Monsieur Jean-Pierre Charbonneau

Président de l'Assemblée nationale
Gouvernement du Québec

Québec

Monsieur le Président,

J'ai l'honneur de vous soumettre le rapport annuel de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 1998.

Veuillez agréer, Monsieur le Président, l'expression de mes sentiments respectueux.

Bernard Landry
Vice-Premier Ministre
Ministre d'État, de l'Économie et des Finances



Monsieur Bernard Landry

Vice-Premier Ministre,
Ministre d'État, de l'Économie et des Finances
Gouvernement du Québec

Québec

Monsieur le Vice-Premier Ministre,

Permettez-moi de vous présenter le rapport annuel de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 1998.

Veuillez agréer, Monsieur le Vice-Premier Ministre, l'expression de mes salutations distinguées.

Jean-Guy Turcotte
Inspecteur général



Monsieur Jean-Guy Turcotte

Inspecteur général des institutions financières
Gouvernement du Québec

Québec

Monsieur l'Inspecteur général,

C'est avec plaisir que nous vous soumettons le rapport annuel de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec, pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 1998.

Veuillez agréer, Monsieur l'Inspecteur général, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

François Léger, ing.
Agent immobilier agréé
Président du conseil d'administration

Table des matières

Président	17
Directeur général	21
Syndic	23
Comité de discipline	33
Comité d'inspection professionnelle	37
Trésorier	41
Vérificateurs	43

Membres du conseil d'administration

À LA FIN DE L'EXERCICE 1998

Président élu

François Léger

Administrateurs élus

Robert Aubin	Ouest du Québec
Serge Brousseau	Montréal
Raymond Desbiens	Est du Québec
David Farber (trésorier)	Montréal
Pierre Paradis	Québec
Yvon Cousineau	Centre du Québec
Paul Robert	Montréal
Nicholas Stephens (vice-président)	Montréal

Administrateurs nommés par le gouvernement

Jean Mathieu
Madeleine Plamondon

Secrétaire nommé par le conseil

Claude Barsalou



Rapport du président

François Léger, Ing.
Agent immobilier agréé

Le présent rapport constitue un survol des principaux dossiers qui ont animé les travaux du conseil d'administration au cours de la dernière année.

Le 15 janvier 1999 marquait le cinquième anniversaire du début des opérations de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec. Cinq années dont les deux premières furent essentiellement consacrées à structurer l'Association et à expliquer aux membres la nature de ses activités et sa raison d'être. Les années suivantes ont permis de consolider nos mécanismes de protection du consommateur et de discuter plus formellement avec nos membres et le public de l'encadrement de la profession et de l'évolution de la pratique.

Une première planification stratégique

Se faisant, une réflexion critique sur la mission de l'Association et sur la façon de s'en acquitter a été amorcée puis s'est intensifiée à la suite du rapport d'inspection de l'Inspecteur général des institutions financières, en 1997. Au cours du dernier exercice, la gestion de l'Association a été analysée dans ses moindres détails par les membres du conseil d'administration, le personnel cadre et un conseiller externe. Cet exercice de planification stratégique a permis d'évaluer le rendement de l'Association, de dégager ses forces et ses faiblesses et d'établir un plan d'action pour les années à venir. Essentiellement, trois objectifs stratégiques sont ciblés : efficacité organisationnelle, formation et identité de la profession. Ils s'inscrivent dans un plan d'action échelonné sur trois ans.

L'efficacité organisationnelle vise autant à améliorer la gestion des affaires internes de l'Association que les relations avec ses membres, le grand public et l'ensemble de ses autres interlocuteurs, organismes privés ou publics. La formation professionnelle, que nous jugeons tous déficiente, fait aussi partie de nos priorités. Enfin, toute la question de l'image de la profession et de l'Association elle-même sera abordée au chapitre de l'identité de la profession.

Avant de fixer ces objectifs, le conseil s'était préalablement entendu sur le sens à donner à la mission de l'Association. Telle que décrite à l'article 66 de la *Loi sur le courtage immobilier*, notre mission prête à diverses interprétations qui peuvent modifier, selon celle qui est retenue, le rôle de l'Association. Pour lui permettre d'établir ses priorités et les moyens à utiliser, le conseil a articulé cette mission dans l'énoncé suivant :

L'Association a pour mission de surveiller et de promouvoir l'intérêt public par un encadrement opportun et adéquat de la profession, une réglementation juste et équitable et une formation consistante et efficace des courtiers et agents immobiliers.

Le conseil s'était aussi demandé à quoi devrait idéalement ressembler l'Association une fois sa restructuration terminée. Nous l'avons exprimé dans notre « vision » :

À titre d'organisme d'encadrement et de surveillance, l'ACAIQ contribuera à promouvoir auprès du public, le professionnalisme et la compétence des courtiers et agents immobiliers lors d'une transaction immobilière au Québec. L'ACAIQ se distinguera par son efficacité organisationnelle, la qualité de ses interventions en matière de formation et son expertise quant à l'évolution du marché immobilier.

Le conseil a donc fixé ses objectifs stratégiques dans le respect de la mission de l'Association et pour que se concrétise sa vision. Ces objectifs comprennent un grand nombre d'activités dans différents dossiers, leurs buts spécifiques et des échéances précises. À titre de l'un des responsables de l'exécution du plan stratégique, le directeur général vous donne tous les détails dans son propre rapport.

L'exercice de planification stratégique a rapidement eu, durant l'année, des conséquences au sein même de l'Association et notamment à la direction générale. Ainsi, le conseil a mis fin en mai dernier au contrat d'emploi du directeur général. Par la suite, M^e Robert Nadeau, directeur du Service des affaires juridiques, a assuré l'intérim jusqu'à ce qu'il soit lui-même nommé à cette fonction, en décembre 1998.

Office des professions

Nous avons tenu, en mai dernier, un référendum sur la pertinence pour l'ACAIQ de devenir un ordre professionnel. Sur 2 865 bulletins valides reçus, 1 722 étaient favorables au rattachement de l'Association à l'Office des professions et 1 143 s'y opposaient soit 60,1 % pour et 39,9 % contre. En conséquence, le conseil d'administration a fait part à l'Office des professions, en juin, de la volonté de l'Association d'être reconnue à titre d'ordre professionnel d'exercice exclusif. Le conseil a aussi demandé au ministre alors responsable des lois professionnelles, M. Serge Ménard, et au ministre responsable de la *Loi sur le courtage immobilier* et vice Premier ministre, M. Bernard Landry, d'appuyer cette requête.

Rappelons brièvement que ce référendum était l'aboutissement d'un processus de recherches, d'échanges et de discussions étalé sur plus de deux ans. Il a notamment été précédé de la publication d'une étude produite conjointement par la Fédération des chambres immobilières et l'ACAIQ et de nombreuses sessions d'information tenues à travers le Québec.

Révision quinquennale de la Loi

Les travaux entourant la révision quinquennale de la Loi sur le courtage immobilier ont également progressé. On se souviendra que le comité de révision avait produit, en début d'année, un document de réflexion et un questionnaire interrogeant nos membres sur leurs attentes en regard de la pratique de la profession et des changements à apporter à la Loi. Le comité avait également tenu des groupes de discussion de consommateurs ayant utilisé les services de professionnels du courtage immobilier, et des groupes de discussion d'agents et de courtiers.

Les données recueillies dans les quelque 1 100 questionnaires qui nous ont été retournés et lors des groupes de discussion furent compilées. Le comité a ensuite préparé une série de recommandations au conseil et il a suggéré qu'elles soient soumises aux chambres immobilières. J'ai donc personnellement rencontré les représentants de la plupart des chambres pour les leur présenter. Au moment de conclure l'année, nous attendions encore leurs commentaires ou leurs recommandations. Le conseil d'administration devrait adopter ses recommandations finales au cours des premiers mois de 1999 et les transmettre au ministre responsable.

Courtage immobilier illégal

Nous avons également profité de notre rencontre avec les représentants des chambres immobilières pour leur soumettre un projet de comités régionaux de surveillance de la pratique illégale du courtage immobilier. Selon ce que nous préconisons, ces comités seraient formés de membres des chambres immobilières qui seraient habilités à dépister les cas de pratique illégale, après avoir suivi une formation spéciale de l'ACAIQ. En aucun temps, ces membres n'auraient à intervenir auprès des présumés fautifs. Ils devraient simplement les signaler à l'Association qui dépêcherait ses enquêteurs.

Pareille collaboration entre les chambres immobilières et l'ACAIQ nous permettrait d'engager une lutte plus musclée contre la pratique illégale du courtage immobilier. Le public serait mieux protégé et l'image de la profession ne s'en porterait que mieux. Les chambres ont commencé à donner leur aval à ce projet et j'espère sincèrement que toutes y adhéreront prochainement.

Appel d'offres pour les futurs locaux de l'ACAIQ

Le bail des locaux qu'occupe actuellement l'Association expirera en juin 2000. Nous devons donc procéder à la recherche d'un emplacement qui saura répondre aux critères établis par le comité des locaux. Pour ce faire et par souci de transparence envers nos membres, nous avons choisi de procéder par appel d'offres. Le document d'appel d'offres et le cahier des charges sont disponibles à la réception de l'Association ou dans notre site Web. La date limite pour la réception des cahiers de charges est le 1^{er} mai 1999, à 16 h.

Une présence accrue auprès du public

L'Association a complété, au cours du mois de septembre, la production de trois documents destinés à informer et conseiller le public en matière de courtage immobilier. Il s'agit du *Guide pratique pour l'acheteur*, du *Guide pratique pour le vendeur* et d'un dépliant.

Les guides pratiques sont des ouvrages de référence renfermant de nombreux renseignements sur l'achat ou la vente d'un immeuble par l'intermédiaire d'un courtier ou d'un agent immobilier. Les principaux aspects d'une transaction immobilière y sont abordés en fonction des besoins du consommateur. Quant au dépliant, il fait état des mécanismes de protection du consommateur lorsqu'il transige par l'intermédiaire d'un membre de l'ACAIQ et il décrit succinctement les fonctions de l'Association : certification, inspection professionnelle, syndic, comité de discipline, service d'information juridique et déontologique, etc.

Pour faire connaître ces publications, l'Association a produit un communiqué qu'elle a expédié à tous les courtiers et à quelque 350 journaux dont un grand nombre ont accepté de diffuser l'information. Le succès fut tel que nous avons rapidement dû commander une réimpression des guides. En plus de se révéler fort pratiques pour les consommateurs, ces guides ont contribué à élargir la notoriété de l'Association. Ils traduisent bien notre engagement auprès du grand public et de nos membres.

Dans un même ordre d'idées, vous vous souviendrez que nous avons prévu organiser, durant l'année 1998, une campagne de sensibilisation à la grandeur du Québec pour mettre en garde le public contre les personnes qui font du courtage immobilier sans certificat et faire valoir les avantages de traiter par l'intermédiaire d'un professionnel accrédité. Cette campagne n'a pu être menée durant cette période et le sera plutôt en mars et avril 1999. Nous bénéficierons ainsi d'un budget plus important ce qui permettra d'en maximiser l'impact.

Cette campagne de publicité, une première pour l'ACAIQ, nous permettra d'augmenter la notoriété de l'Association auprès du public et surtout d'inciter les consommateurs à transiger par l'intermédiaire d'un courtier ou d'un agent.

Une présence accrue auprès des courtiers et des agents

L'Association a aussi fortement accru sa présence auprès des courtiers et des agents, comme en témoigne les rapports d'activités du directeur général, du comité d'inspection professionnelle et du syndic. Plus d'une centaine de rencontres avec des groupes de courtiers et d'agents ont eu lieu dans toutes les régions du Québec permettant à plusieurs milliers de membres de parfaire leurs connaissances et d'améliorer leur compétence professionnelle. Pour l'Association, ces nombreuses activités d'information sont la base de ce qui deviendra un programme structuré de formation continue tel que l'établit notre planification stratégique.

Conseil d'administration

Le mandat d'une partie des membres du conseil d'administration venait à échéance en juin dernier. Des quatre régions administratives concernées, soit celles de Québec, de l'Est et du Centre du Québec, et de Montréal, seule cette dernière a dû désigner ses représentants par un tour de scrutin. Serge Brousseau et Paul Robert ont cependant été réélus. Les candidats sortants Pierre Paradis de la région de Québec et Raymond Desbiens de l'Est du Québec ont été élus par acclamation, tout comme Yvon Cousineau du Centre du Québec, le seul nouveau venu au sein du conseil.

Le conseil a tenu 12 réunions régulières et 5 réunions spéciales. Ces dernières étaient exclusivement consacrées à la planification stratégique. Par ailleurs, le comité sur le contrat de courtage d'achat s'est réuni à 3 reprises, le comité des finances, à 8 reprises, celui des ressources humaines et le comité des locaux, 3 fois chacun.

Situation financière

Malgré des dépenses extraordinaires relatives à la planification stratégique, la situation financière de l'Association est saine. Je laisse le soin à notre trésorier d'en expliquer les détails dans son rapport mais je crois opportun de signaler que notre surplus accumulé à la fin de l'exercice, de l'ordre de 600 000 \$, mérite des explications. Près de 550 000 \$ de ce surplus proviennent des cotisations des membres affectées à la lutte contre le courtage illégal ; près de 400 000 \$ seront bientôt soustraits de cette somme et investis dans la campagne publicitaire à laquelle je faisais allusion plus tôt. La somme restante servira à absorber l'augmentation anticipée des frais de poursuite. Si l'on fait abstraction des revenus liés à nos activités pénales pour ne s'en tenir qu'aux revenus des opérations courantes de l'Association, le surplus est de 57 979 \$.

En terminant...

Permettez-moi de remercier chacun des membres du conseil d'administration. Ce fut une année charnière pour l'Association et tous ont témoigné, par leur participation aux importantes décisions que nous avons prises, de leur engagement à servir avant toute chose l'intérêt public et celui de la profession, ce qui constitue la raison fondamentale pour laquelle l'Association existe. Je témoigne aussi, au nom des membres du conseil d'administration, mon appréciation à tous les membres du personnel de l'Association qui ont été confrontés à nombre de changements et qui ont su adopter les nouvelles orientations de l'organisme. Je suis convaincu que l'Association saura devenir la référence incontournable en matière de courtage immobilier au Québec. Elle sera connue et reconnue de tous.

François Léger

Président du conseil d'administration



Rapport du directeur général

Robert Nadeau, avocat

Directeur général

Comme le veut l'usage, nous vous présentons dans ce rapport les faits saillants des activités courantes de l'Association en 1998. De plus, nous faisons une large place à l'exercice de planification stratégique auquel nous nous sommes livrés pour faire le bilan du jeune passé de l'Association et tracer les voies de l'avenir.

PLANIFICATION STRATÉGIQUE

Entre l'Association telle qu'elle apparaît aujourd'hui et la vision du conseil de ce qu'elle sera dans trois ans, au terme de l'exécution du plan stratégique, il y a des changements à apporter dans notre façon de voir et de faire les choses. Bien que ce soit un souci constant dans notre gestion, ces changements ne visent pas nécessairement des économies monétaires, mais doivent nous conduire à un nouvel ordre de priorités. Ils sont tous contenus dans les trois grands objectifs stratégiques de l'Association : efficacité organisationnelle, formation et identité de la profession. Ces objectifs impliquent des interventions dans des dossiers précis que je me propose de vous expliquer dans les lignes qui suivent.

Efficacité organisationnelle

Par efficacité organisationnelle, nous entendons à la fois celle de la gestion des affaires de l'Association et de ses relations extérieures. Nous voulons améliorer nos relations gouvernementales pour devenir le conseiller et l'allié du gouvernement en matière de législation et de réglementation du marché immobilier au Québec. À court terme, nous amorcerons aussi un dialogue plus soutenu avec les chambres immobilières, la Fédération des chambres immobilières du Québec et l'Association canadienne de l'immeuble pour normaliser nos échanges. Il nous faudra définir les liens que nous allons entretenir avec ces organismes.

À l'interne, une restructuration axée sur la vision de l'ACAIQ est en voie d'être complétée, de même que la révision des politiques de rémunération. Cette restructuration a conduit à un changement de garde à la direction générale et à l'adoption d'un nouvel organigramme. Plusieurs postes de direction ont été abolis et leurs fonctions ont été redistribuées parmi les ressources en place. D'autres postes seront éventuellement créés, notamment en formation. Je vous invite à consulter l'organigramme pour prendre connaissance des détails.

Nous allons aussi redéfinir le rôle du président du conseil, des administrateurs, du directeur général, des cadres supérieurs, du comité des finances et de celui des ressources humaines. Nous voulons éliminer le chevauchement des responsabilités.

Au Bureau du syndic, l'attention ira surtout au développement des secteurs suivants : mécanisme de révision des plaintes non retenues par le syndic ; information plus structurée sur les activités du syndic ; mécanisme de sondage de la satisfaction des plaignants ; intervention du syndic à titre de médiateur dans certains conflits de nature disciplinaire ; et mécanisme assurant la relève du syndic.

En matière d'informatique, un plan directeur sera élaboré en 1999 et probablement mis en œuvre à la fin de l'an 2000. Le développement des services offerts dans Internet, par exemple des services d'information et de vente des formulaires (conventionnels et informatisés), est une priorité. De plus, l'Association compte mettre en place un système de vigie technologique pour patrouiller les sites Web qui touchent à l'immobilier et dont le nombre croît sans cesse. Là aussi, il nous faut être présent pour la protection du public. Un poste sera d'ailleurs ouvert à cette fin.

Formation

Vu l'abondance de problèmes reliés au travail au noir, à la divulgation et aux conflits d'intérêts, l'Association compte mettre en œuvre un programme de dépistage et d'information. Sur une base plus large, nous entendons aussi développer un programme de formation continue. Par ailleurs, l'Association fera des représentations auprès du gouvernement pour que soit révisée la loi de façon à ce que le service d'inspection professionnelle ait le pouvoir de contrôler les compétences des membres.

Identité de la profession

Toute la question de l'image de la profession et de l'Association est au cœur de l'identité de la profession. Comme on le sait, l'image de la profession est sujette à amélioration et le public connaît encore peu ou mal l'Association. Le nom même de notre organisme entretient la confusion quant à sa mission. Nous ne sommes pas une association au sens où on l'entend généralement. Il nous faut donc établir un diagnostic précis de la situation, pour ensuite élaborer un plan de communication qui guidera nos interventions auprès du public et des courtiers et agents immobiliers.

TABEAU I

RÉPARTITION DES MEMBRES DE L'ACAIQ

	1 ^{ER} JANVIER 1999	1 ^{ER} JANVIER 1998	1 ^{ER} JANVIER 1997
Par catégorie de certificat			
Agent agréé	2 028	2 022	2 021
Agent affilié	6 370	6 077	5 618
Courtier agréé	1 495	1 490	1 507
Courtier affilié	80	90	86
Courtier restreint	12	5	4
Agent restreint	45	35	35
Total	10 033	9 719	9 271
Répartition par sexe et âge moyen			
Hommes (âge moyen : 49 ans / 1998 vs 48 ans / 1997)	5 476	5 275	5 136
Femmes (âge moyen : 49 ans / 1998 vs 48 ans / 1997)	3 619	3 468	3 173
Total	9 095	8 743	8 309
Répartition des courtiers immobiliers agréés			
Personnes physiques	569	519	549
Personnes morales ou sociétés	938	976	962
Total	1 507	1 495	1 501
Par région de l'ACAIQ			
Région de Montréal			
Montréal (06)	3 374	3 218	3 116
Laval (13)	922	876	790
Montréal (16)	1 881	1 823	1 712
Sous-total	6 177	5 917	5 618
Région de Québec			
Québec (03)	895	853	804
Chaudière-Appalaches (12)	244	265	219
Sous-total	1 139	1 118	1 023
Région Est			
Bas Saint-Laurent (01)	143	148	155
Saguenay – Lac Saint-Jean (02)	220	211	212
Côte-Nord (09)	67	69	71
Nord du Québec (10)	3	4	4
Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine (11)	12	11	8
Sous-total	445	443	450
Région Centre			
Mauricie – Bois-Francs (04)	350	362	323
Estrée (05)	333	347	302
Lanaudière (14)	407	364	326
Sous-total	1 090	1 073	951
Région Ouest			
Outaouais (07)	385	382	328
Abitibi-Témiscamingue (08)	95	96	92
Laurentides (15)	707	690	644
Sous-total	1 182	1 168	1 064
Total	10 033	9 719	9 271

TABLEAU II

GESTION DES CERTIFICATS					
	1998		1997		
	Agents	Courtiers	Agents	Courtiers	
Délivrances	1 761	170	1 824	172	
Reclassifications					
courtier agréé → agent agréé	19	(19)	35	(35)	
agent agréé → courtier agréé	(18)	18	(20)	20	
Reprises d'effet	1 621	17	1 551	6	
Total	3 383	186	3 390	233	
Suspensions	2 106	17	2 124	28	
Expirations	1 448	101	546	99	
Annulations	12	3	13	7	
Abandons	5	55	7	41	
Total	3 571	176	2 690	175	
Autres transactions					
Reclassifications					
agent affilié → agent agréé	39	0	53	0	
Renouvellements	8 225	1 496	8 224	1 495	
Total	8 264	1 496	8 277	1 495	

L'Association compte aussi compléter une étude sur l'efficacité et la performance de son centre de renseignements et proposer des solutions innovatrices. Nous voulons développer de nouveaux axes de communication. La technologie sera mise à profit par souci d'efficacité. L'implantation d'un service de réception informatisé en est un exemple, ainsi que le développement du site Web de l'Association et du service de télécopie sur demande (faxback) avec lequel l'interlocuteur peut commander par téléphone une copie des renseignements voulus.

Évidemment, la révision de la Loi reste un objectif prioritaire. Nous ferons tout notre possible pour qu'elle réponde aux exigences tant de la planification stratégique que des demandes du public et des intervenants du milieu.

Certification

Il convient ici de signaler que le service responsable de la gestion des certificats, anciennement le sociétariat, porte désormais le nom de Service de la certification. Ce service et celui de l'inspection professionnelle sont maintenant placés sous la responsabilité d'un seul directeur.

Encore une fois cette année, le nombre de membres de l'Association s'est légèrement accru, passant de 9 719 à 10 003. Nous vous invitons à consulter le tableau de la répartition des membres et celui des activités liées à la certification pour connaître les détails du dernier recensement. Le tableau « Examens obligatoires » fait état du nombre de candidats à l'un ou l'autre des examens de l'ACAIQ et des résultats obtenus.

TABLEAU III

EXAMENS OBLIGATOIRES										
	Candidats		Réussites		Échecs		% de réussite		Note moyenne	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Agents affiliés	1 300	1 285	1 136	1 157	163	128	87 %	90 %	78 %	78 %
Courtiers et agents agréés	113	119	66	63	46	56	58 %	53 %	69 %	66 %
Courtiers et agents restreints	21	20	21	18	0	2	100 %	90 %	82 %	83 %
Total	1 434	1 424	1 223	1 238	209	186	85 %	87 %	77 %	77 %

AFFAIRES JURIDIQUES

Pour répondre aux exigences de la planification stratégique et en raison de son rôle de premier plan dans la formation des membres via son service d'information juridique et déontologique, le directeur du Service des affaires juridiques chapeautera désormais le développement des programmes de formation. À ce propos, un nouveau poste est appelé à être comblé. Par ailleurs, deux avocates des affaires juridiques œuvreront maintenant exclusivement, l'une pour le Bureau du syndic, l'autre pour le Service de l'inspection professionnelle, en matière d'exercice illégal.

Information juridique et déontologique

En 1998, le Service d'information juridique et déontologique a reçu 14 944 demandes d'information téléphoniques contre 14 356 au précédent exercice, soit une augmentation de 4 %. Néanmoins, une légère diminution du pourcentage des appels par les membres est à noter, soit 48 % du nombre total des demandes d'information reçues, comparativement à 53 % en 1997. Les appels restants, 52 % du volume total, proviennent directement du public (acheteurs, vendeurs, locateurs et locataires) qui sont en interaction avec des courtiers et des agents.

Tout comme en 1997, ces demandes d'information avaient trait principalement aux formulaires obligatoires, au niveau de leur interprétation ou de leur utilisation. Cette année encore, nous constatons une certaine déresponsabilisation des directeurs de place d'affaires. Plusieurs situations exposées par des agents ne laissent aucun doute sur l'aide qu'aurait pu apporter leur directeur.

Cela dit, le Service d'information juridique et déontologique devra être repensé en 1999. En effet, à la lumière des critiques que nous ont formulées les courtiers et les agents sur le fait qu'il y a un trop grand nombre d'avocats travaillant au sein de l'Association et que ceux qui sont affectés à l'information juridique ne devraient pas plaider, des modifications ont été apportées pour remédier à la situation. Cependant, cela fait en sorte que nous ne pouvons plus répondre adéquatement aux demandes d'information sans cesse croissantes.

Volet disciplinaire

Durant l'exercice, 83 dossiers disciplinaires pour lesquels le syndic estimait qu'il y avait lieu de loger une plainte devant le comité de discipline de l'Association furent transmis au Service des affaires juridiques. De ces dossiers, 63 ont fait l'objet d'une plainte formelle et ont été déposés auprès du greffe du comité de discipline, 11 autres seront déposés en 1999 et six dossiers ont été fermés. Quatre dossiers ont été portés en appel devant la Cour du Québec, dont trois par les intimés et un par le syndic. De plus, nous avons été dans l'obligation de signifier huit requêtes en homologation pour récupérer des amendes impayées.

Rapports de sinistres

Le Service des affaires juridiques a procédé à l'analyse de 41 rapports de sinistres (fautes professionnelles) expédiés par différents assureurs. Il s'agit d'une diminution substantielle de 75 % comparativement au précédent exercice qui en comptait 164. Ces rapports ont ensuite été transmis au Service de l'inspection professionnelle.

Courtage immobilier illégal

Le Service des affaires juridiques a eu à traiter 65 dossiers d'exercice illégal du courtage immobilier. Les enquêtes furent confiées, dans la plupart des cas, à deux agences d'investigation privées et quatre enquêteurs y ont été affectés. Pour différents motifs, 22 de ces dossiers ont été fermés. Il y a 43 dossiers toujours actifs, dont sept ont fait l'objet d'une plainte pénale devant la Cour du Québec. Bien que le nombre de dossiers soit en deçà de nos prévisions, les enquêtes se sont révélées beaucoup plus lourdes que ce que nous avions envisagé.

Il convient de souligner l'excellente collaboration des membres de l'Association, sans laquelle les enquêteurs n'auraient pu mener à bien leurs recherches. De plus, une tournée des chambres immobilières du Québec a eu lieu au cours de 1998, afin d'instituer un système de surveillance régional de l'exercice illégal.

Comités

Au cours de l'année 1998, le Service des affaires juridiques a collaboré aux travaux du comité de consultation sur la révision de la Loi sur le courtage immobilier, notamment lors de la tenue des onze conférences à travers la province pour informer les membres sur cette question. Le service a également prêté assistance aux inspecteurs de l'Association lors de rencontres concluant certaines de leurs inspections professionnelles. Enfin, il a participé à la tournée provinciale du comité conjoint ACAIQ-FCIQ au sujet de l'adhésion de l'Association à l'Office des professions.

COMMUNICATIONS

Au chapitre des communications, nos efforts se sont notamment tournés vers le public cette année. Au nombre de ceux-là, mentionnons la publication de deux guides, d'un dépliant et la préparation d'une campagne de sensibilisation qui sera diffusée au printemps 1999.

Publication des guides du vendeur et de l'acheteur

L'Association a publié deux brochures destinées à informer le public en matière de courtage immobilier : Le *Guide pratique pour l'acheteur* et le *Guide pratique pour le vendeur*. Ces brochures se vendent 2,50 \$ l'unité ou à un prix préférentiel lorsqu'elles sont achetées en quantité pour la clientèle des courtiers immobiliers. Quelque quinze mille exemplaires ont été écoulés dans les semaines qui ont suivi leur publication.

Nous avons aussi produit un nouveau dépliant qui présente l'Association et son rôle. Il est distribué gratuitement.

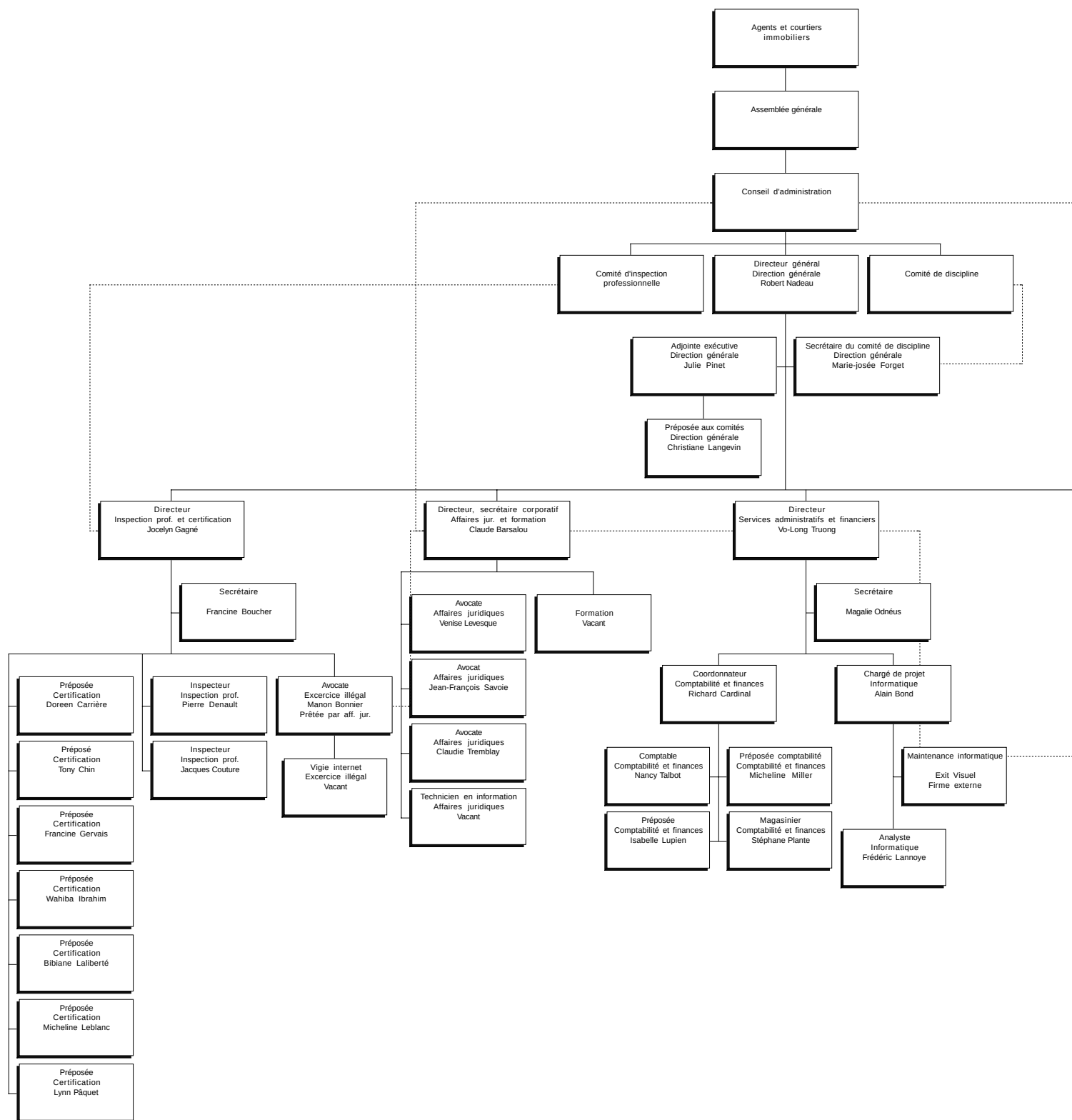
Relations médias

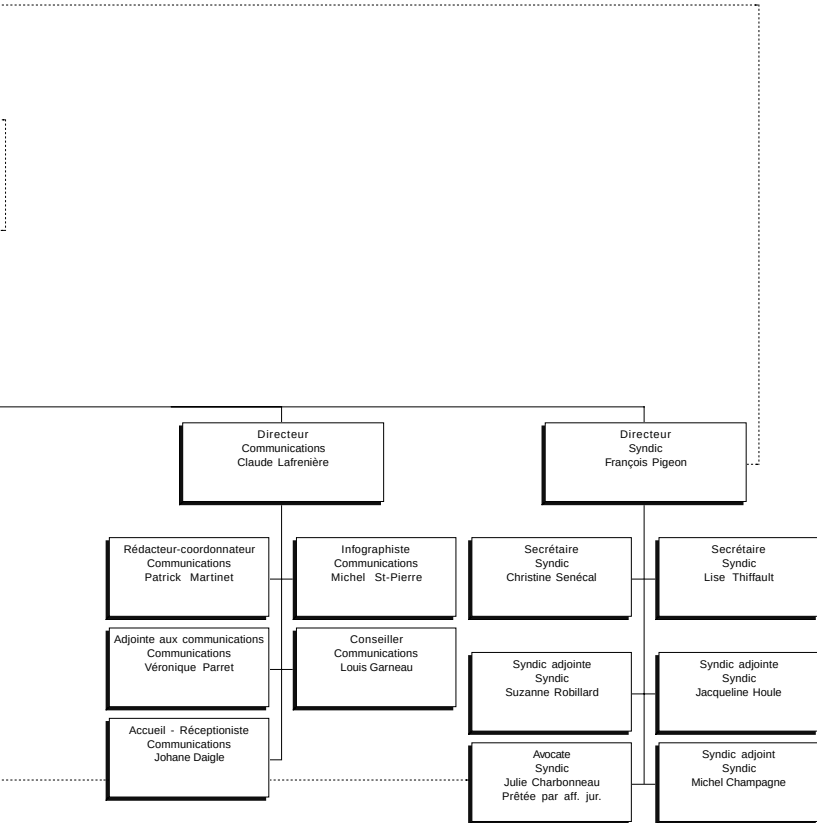
Les guides pour l'acheteur et le vendeur ont aussi fait l'objet d'une campagne de presse qui a donné d'excellents résultats puisqu'une vingtaine de journaux ont repris l'information. Nous avons constaté l'efficacité de ces articles par le nombre d'appels téléphoniques reçus du public les jours suivants leur publication.

Par ailleurs, nous répondons annuellement à plusieurs dizaines de demandes d'information de la presse écrite et électronique. Très souvent, les commentaires des représentants de l'Association sont repris dans des articles ou diffusés à la télévision dans des émissions telles que *La Facture* ou *JE*.

TABLEAU IV

ORGANIGRAMME DE L'ACAIQ





Campagne de sensibilisation

Comme nous l'avons mentionné plus tôt, l'ACAIQ est encore peu ou mal connue du public. Pour accroître sa notoriété, l'Association tiendra notamment une campagne de sensibilisation en 1999. Élaborée par l'agence de publicité Bleu Blanc Rouge, cette campagne vise à faire connaître l'Association tout en insistant sur les protections dont bénéficient les consommateurs lorsqu'ils transigent par l'intermédiaire d'un courtier et d'un agent immobiliers.

Besoins et opinions des consommateurs

Cette année encore, l'Association a rencontré des groupes de consommateurs pour obtenir leurs commentaires sur certains aspects du travail des courtiers et des agents. Ces rencontres, menées dans le cadre de nos travaux sur un éventuel contrat de courtage-achat et sur le développement de formulaires informatisés, nous ont permis de cerner les attentes des consommateurs lorsqu'ils utilisent les services d'un courtier ou d'un agent immobilier pour acheter une propriété. Elles mettent en relief l'importance du rôle de conseiller des professionnels de l'immobilier.

Publications et Internet

L'ACAIQ Magazine demeure le principal véhicule de communication de l'Association avec ses membres. L'an prochain, il fera l'objet d'une réévaluation complète qui tiendra compte des suggestions recueillies par sondage auprès des lecteurs. Publiée trimestriellement en versions française et anglaise et distribuée à tous les titulaires de certificat, cette revue traite des affaires de l'Association et de la pratique du courtage immobilier. Les décisions du comité de discipline y sont aussi éditées, de même que le rapport annuel de l'Association.

En 1998, l'ACAIQ Magazine n'a été publié qu'à trois reprises. Une parution a été retranchée afin de dégager les ressources additionnelles pour accélérer le développement du site Web de l'ACAIQ. La première phase de la construction de notre site consiste à rendre accessible, sans frais, la majorité des informations et des documents disponibles à l'Association. Elle devrait être complétée en 1999.

Des centaines de documents peuvent déjà être consultés et nous faisons en sorte de placer immédiatement dans le site toutes les nouvelles informations que nous publions. D'ici quelques années, Internet deviendra probablement le principal outil utilisé par l'Association pour ses communications.

Formulaires informatisés

Nous avons examiné au cours de la dernière année différentes façons de rendre accessibles, en version informatisés comme le sont les rapports d'impôt, les multiples formulaires obligatoires et recommandés que nous mettons à la disposition des membres. Plusieurs approches nous ont été suggérées, allant de logiciels déjà existants utilisés ailleurs au Canada et aux États-Unis à des propositions de formulaires à compléter directement dans le site Web de l'Association.

Pour s'assurer que cette initiative réponde véritablement aux attentes des utilisateurs, nous avons fait parvenir un questionnaire à plus de 1 100 places d'affaires. Près de 80 % des quelque 350 répondants ont dit souhaiter que nos formulaires soient offerts en version informatique. La demande n'est pas encore généralisée, mais on peut supposer que le besoin ira en grandissant. Il faut dès aujourd'hui s'y préparer.

Conférences du syndic

Un dernier fait saillant de nos activités en matière de communication a été la création d'un support visuel à la conférence du syndic, laquelle a été présentée à de nombreuses reprises durant l'année. Cette conférence a aussi suscité l'intérêt de regroupements professionnels qui ont exprimé le désir de s'en inspirer. Un résumé de cette présentation a été publié dans l'*ACAIQ Magazine* et il est disponible dans notre site Web.

Pour conclure...

1998 aura été un point tournant dans la courte histoire de l'Association. En effet, jamais depuis sa création, l'ACAIQ n'avait procédé à une telle analyse de sa mission et des activités qui en découlent. Naturellement, pareil remue-ménage ne se fait pas sans difficultés, mais les objectifs du plan stratégique le commandaient.

En terminant, je voudrais exprimer toute ma gratitude à mes proches collaborateurs de la direction des services et aux personnes qui composent leur équipe. Tous m'ont soutenu de remarquable façon, même si leurs tâches s'en trouvaient largement accrues.

Je voudrais aussi remercier tous et chacun des membres du conseil d'administration de la confiance qu'ils m'ont témoignée toute l'année, que ce soit pendant l'intérim que j'ai assuré à la direction générale ou après ma nomination. Enfin, je tiens à remercier tous les courtiers et agents avec lesquels j'ai eu l'opportunité de travailler pendant l'année. Leur souci de l'avancement de la profession dans un cadre de protection de l'intérêt public est d'autant plus louable qu'ils ont su placer l'intérêt public au-dessus de leurs intérêts commerciaux.

Robert Nadeau

Directeur général



Rapport du syndic

François Pigeon

Syndic

Art. 120 S'il a des motifs de croire qu'un membre de l'Association a commis une infraction aux dispositions de la présente loi ou des règlements pris en application de celle-ci, le syndic ou le syndic adjoint fait enquête et, s'il y a lieu, porte plainte devant le comité de discipline.

J'ai le plaisir de vous présenter le rapport annuel du Bureau du syndic pour l'exercice ayant pris fin le 31 décembre 1998. Comme le dicte l'article 120 de la Loi sur le courtage immobilier, le rôle du syndic est de faire enquête sur de présumées fautes professionnelles des courtiers et agents immobiliers et de porter plainte s'il y a lieu. Les demandes d'enquête proviennent pour la plupart du public (environ 65 %) et des membres de la profession (30 %). À l'occasion, le syndic ouvre une enquête de son propre chef ou sur recommandation du comité d'inspection professionnelle.

Quelques statistiques

Au total, 572 demandes d'enquête ont été reçues au cours de l'exercice, soit autant que l'an dernier ; 573 enquêtes ont été conclues durant cette même période et elles ont conduit au dépôt de 83 plaintes formelles (deux de plus qu'en 1997). Le nombre de demandes d'enquête en cours de traitement ou en attente est donc resté stable (207 contre 208). Les demandes d'information et les plaintes relatives à la publicité ont été moins nombreuses que par les années passées et, de façon générale, le Bureau du syndic a constaté chez les membres un souci de respecter la réglementation à ce sujet.

Délais de réponse

Les délais de réponse aux demandes d'enquête sont de quatre mois environ. Cependant, l'embauche d'un troisième syndic adjoint, en mai dernier, devrait permettre de les réduire en 1999. Idéalement, ces délais ne devraient pas dépasser 60 jours.

Certains facteurs freinent toutefois l'atteinte de cet objectif. Par exemple, le Bureau du syndic a constaté que le comité de discipline s'est montré plus exigeant quant à la qualité de la preuve déposée. Les dossiers doivent donc être mieux étoffés et sont plus longs à préparer. Cela explique en partie pourquoi 573 enquêtes ont été conclues en 1998, comparativement à 678 en 1997.

TABLEAU I

DEMANDES D'ENQUÊTE IMPLIQUANT DES MEMBRES DE L'ACAIQ										
	DOSSIERS OUVERTS AU COURS DU MOIS		DOSSIERS OUVERTS DEPUIS LE DÉBUT DE L'ANNÉE		ENQUÊTES TERMINÉES AU COURS DU MOIS		ENQUÊTES TERMINÉES DEPUIS LE DÉBUT DE L'ANNÉE		EN COURS D'ENQUÊTE OU EN ATTENTE	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Janvier	27	54	27	54	27	48	27	48	208	288
Février	53	49	80	103	39	47	66	95	222	290
Mars	60	41	140	144	60	73	126	168	222	258
Avril	41	55	181	199	36	76	162	244	227	237
Mai	40	60	221	259	53	72	215	316	214	225
Juin	38	33	259	292	32	52	247	368	220	206
Juillet	44	45	303	337	37	51	284	419	227	200
Août	42	38	345	375	42	48	326	467	227	190
Septembre	50	60	395	435	52	28	378	495	225	222
Octobre	46	60	441	495	48	42	426	537	223	240
Novembre	71	47	512	542	62	54	488	591	232	233
Décembre	60	42	572	584	85	67	573	658	207	208

TABLEAU II

VENTILATION D'ENQUÊTES								
	PAS DE MATIÈRE	LITIGE DE NATURE CIVILE	ENTENTE RETRAIT	ENGAGEMENT DU MEMBRE	PLAINTÉ FORMELLE	ÉVÉNEMENT AVANT LE 15 JANV.	AUTRE	TOTAL
Au 31 décembre 1997	335	30	72	48	81	9	83	658
Janvier	10	0	4	4	5	0	4	27
Février	12	2	4	6	7	1	7	39
Mars	22	0	6	11	11	0	10	60
Avril	23	2	1	1	4	0	5	36
Mai	25	0	6	4	12	0	6	53
Juin	18	1	4	2	4	1	2	32
Juillet	23	2	4	0	4	0	4	37
Août	23	2	5	2	7	0	3	42
Septembre	24	4	6	6	8	0	4	52
Octobre	27	0	4	6	8	0	3	48
Novembre	33	4	7	4	6	0	8	62
Décembre	50	2	6	15	7	0	5	85
Cumulatif	290	19	57	61	83	2	61	573

Méthodes d'enquête

Après avoir suivi une formation spécialisée sur les méthodes d'enquête, le syndic a modifié certaines des siennes. Désormais, les auteurs des demandes d'enquête sont fréquemment rencontrés en personne par le syndic ou les syndics adjoints. Cette nouvelle procédure permet notamment de recueillir des informations plus précises que ne le permettaient les communications par téléphone.

Prévention

Encore une fois cette année, le syndic a donné une quinzaine de conférences à différents groupes de membres de l'Association. Deux objectifs étaient visés : présenter le rôle, les moyens et les méthodes du Bureau du syndic ; faire de la prévention en expliquant comment éviter les erreurs les plus répandues. De larges extraits de cette conférence intitulée *Quoi faire pour ne pas avoir affaire au syndic* ont été publiés dans l'*ACAIQ Magazine* (décembre 1998) et ils peuvent également être consultés dans le site Web de l'Association.

TABLEAU III

DEMANDES DE VÉRIFICATION RELATIVES À LA FORME DE LA PUBLICITÉ DES MEMBRES DE L'ACAIQ								
	DEMANDES REÇUES AU COURS DU MOIS		DEMANDES REÇUES DEPUIS LE DÉBUT DE L'ANNÉE		AVIS ÉCRITS EXPÉDIÉS AU COURS DU MOIS		AVIS ÉCRITS EXPÉDIÉS DEPUIS LE DÉBUT DE L'ANNÉE	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Janvier	6	15	6	15	2	10	2	10
Février	8	15	14	30	5	19	7	29
Mars	6	0	20	30	11	1	18	30
Avril	11	14	31	44	17	5	35	35
Mai	14	6	45	50	16	13	51	48
Juin	13	18	58	68	9	7	60	55
Juillet	0	3	58	71	2	4	62	59
Août	0	6	58	77	1	15	63	74
Septembre	0	11	58	88	3	8	66	82
Octobre	0	13	58	101	4	11	70	93
Novembre	25	15	83	116	14	37*	84	130
Décembre	4	6	87	122	7	2	91	132

Planification stratégique

Le Bureau du syndic a été étroitement lié à l'exercice de planification stratégique et devra lui aussi, en 1999, rencontrer sa part d'objectifs qui en découlent:

- établir un mécanisme de révision des plaintes temporaires et faire les représentations nécessaires pour obtenir les mêmes pouvoirs que ceux accordés par l'Office des professions ;
- élaborer et produire trimestriellement un rapport sur les activités du Bureau du syndic ;
- établir un plan de communication sur la valeur ajoutée du rôle du syndic pour la profession et le public.

Durant le prochain exercice, des mécanismes seront également mis en place pour mesurer le degré de satisfaction des personnes qui font une demande d'enquête au syndic. Ils fourniront de précieuses indications sur les améliorations à apporter.

Un bilan positif

Le bilan de l'exercice est positif. Les demandes d'enquête n'ont pas augmenté malgré la hausse du nombre des membres de l'Association et des transactions immobilières conclues à la faveur d'un marché très actif. Comme nous le mentionnions plus tôt, une diminution des plaintes relatives aux règles de publicité a même été observée.

Le Bureau du syndic a amélioré ses méthodes d'enquête et l'embauche d'un troisième syndic adjoint permettra sans doute de réduire les délais de réponse aux demandes d'enquête. Par ailleurs, nos rencontres avec les personnes qui font une demande d'enquête se sont avérées fructueuses, même si elles exigent plus de temps que les enquêtes sommaires faites par téléphone. Ces rencontres répondent aux attentes du public et des membres, et elles nous permettent aussi de parfaire notre preuve.

Durant l'année, le Bureau du syndic a également noté que la majorité des demandes d'enquête provenait des acheteurs et faisait souvent ressortir des déficiences au devoir de conseil des agents immobiliers. Nous entendons donc accorder, en 1999, une attention spéciale à ce problème et soumettre au comité de discipline quelques cas qui pourraient faire jurisprudence.

Permettez-moi, en terminant, de remercier toute l'équipe de l'Association et tout particulièrement le personnel du Bureau du syndic. Soyez assuré que nous ne ménageons aucun effort pour améliorer la qualité de nos services et pour favoriser la pratique du courtage immobilier dans les règles de l'art et le respect de tous. Merci !

François Pigeon

Syndic



Rapport du comité de discipline

M^e André Desgagné

Président du comité de discipline

Le comité de discipline est un tribunal constitué en vertu de l'article 128 de la *Loi sur le courtage immobilier*. Complètement autonome et indépendant du conseil d'administration et du personnel de l'Association, le comité de discipline est saisi de toute plainte formulée contre un membre de l'ACAIQ pour une infraction aux dispositions de la Loi et de ses règlements.

TABLEAU I

NOMBRE DE DOSSIERS		
	1998	1997
En cours au 1 ^{er} janvier	29	26
Déposés en cours de période	70	96
	99	122
MOINS		
Décisions sur sanction rendues	64	85
Rejets de plaintes/acquittements	6	8
Retraits de plaintes	0	0
Dossiers en cours au 31 décembre	29	29

TABLEAU II

AUDIENCES – REMISES – DÉCISIONS		
	1998	1997
Audiences tenues		
Sur la culpabilité	46	67
Sur la sanction	67	85
Remises accordées		
Avant la tenue de l'audience	43	44
Après représentations devant le comité	4	3
Décisions		
En délibéré sur la culpabilité	2	3
En délibéré sur la sanction	3	0
Rendues sur la culpabilité	72	54
Rendues sur la sanction	64	85

Chaque plainte est jugée par trois membres du comité de discipline dont le président ou le président substitut et deux membres de la profession. Le président et le président substitut sont deux avocats nommés par le gouvernement alors que les membres de la profession font partie du groupe d'environ 70 courtiers et agents immobiliers constituant le comité de discipline.

Pour son fonctionnement, le comité de discipline s'appuie principalement sur les dispositions du *Code des professions*. Certaines décisions du comité de discipline peuvent faire l'objet d'un appel, suivant les conditions et modalités prévues à la *Loi sur le courtage immobilier* et au *Code des professions*.

Activités du comité de discipline (Tableaux I à III)

Au 31 décembre 1998, 70 plaintes avaient été déposées devant le comité de discipline. Toutes les plaintes ont été portées par le Bureau du syndic de l'Association. Une plainte peut compter plus d'un chef d'accusation. Ainsi, les 70 plaintes déposées devant le comité au cours de l'exercice comptaient au total 182 chefs d'accusation.

Rappelons que des audiences distinctes sont tenues pour décider de la culpabilité d'un intimé et pour établir la sanction à lui être imposée advenant sa culpabilité. Le comité a tenu un total de 46 audiences sur la culpabilité et 67 sur la sanction.

Des remises ont été accordées à 47 reprises, soit 43 fois avant la tenue de l'audience et 4 fois après que les parties eurent été entendues par le comité.

À la fin de l'exercice, le comité avait rendu 72 décisions relatives à la culpabilité et 64 décisions relatives à la sanction. Deux décisions sur la culpabilité et trois décisions sur la sanction étaient en délibéré à la clôture de l'exercice.

Le comité a rendu des décisions de culpabilité sur 145 chefs d'accusation, dont 71 étaient l'objet d'un plaidoyer de culpabilité, et des décisions de non-culpabilité sur 18 chefs d'accusation. De plus, il y a eu 6 cas où un chef d'accusation a été retiré par le syndic, en sa qualité de partie plaignante. Dans un cas, le comité a fusionné deux chefs d'accusation en un seul.

Les sanctions (Tableau IV)

Le comité de discipline peut imposer des sanctions allant de la simple réprimande à la révocation temporaire ou permanente du droit d'exercer des activités professionnelles, ou encore à l'imposition d'amendes d'au moins 600 \$ et d'au plus 6 000 \$ par chef d'accusation.

Le comité a imposé 11 réprimandes, 123 amendes et dans 3 cas, a recommandé au Conseil d'administration d'obliger le membre à suivre des cours. Il y a eu un cas de limitation du droit d'exercice. Cette limitation astreignait un courtier ou un agent à exercer sous la supervision constante d'un agent agréé. Il y a aussi eu 10 cas de suspension de certificat pour des périodes variant de 3 à 60 mois dont 4 suspensions parmi les dernières qui ne seront exécutoires qu'à compter d'une demande éventuelle de délivrance de certificat.

Les amendes ont totalisé 163 400 \$ alors que les frais à rembourser par les intimés se sont chiffrés à 50 241,89 \$.

Le montant des amendes n'est pas établi en fonction des coûts de maintien du système disciplinaire. Il est établi sur la base de l'expérience des ordres professionnels ou associations comparables à l'ACAIQ, et sur la base de la jurisprudence développée depuis la mise sur pied du comité.

Le comité de discipline détermine une sanction également en fonction du type d'infraction commise et de l'importance des dommages causés ou des gains réalisés par le contrevenant. Le comité tient enfin compte de l'effet dissuasif de la sanction. Par exemple, un agent qui empoche une commission de 3 000 \$, sans qu'elle soit préalablement versée au courtier et sans que celui-ci ne le sache, commet une infraction à la *Loi sur le courtage immobilier*. Si le comité ne lui imposait qu'une amende de 1 200 \$, l'effet dissuasif ne serait peut-être pas assuré puisque l'agent tirerait malgré tout de ses agissements un gain de 1 800 \$.

Au total 56 décisions du comité de discipline ont été l'objet d'une publication dans l'*ACAIQ Magazine* au cours de l'année de même que 5 avis de suspension de certificat.

Nature des infractions (Tableau V)

Les accusations portées devant le comité de discipline avaient trait à des infractions aux *Règles de déontologie de l'ACAIQ*, au *Règlement de l'ACAIQ* ou à la *Loi sur le courtage immobilier*. Il est à noter qu'un chef d'accusation peut être porté en vertu de plus d'un article de la Loi ou de la réglementation.

TABEAU III

DÉCISIONS DU COMITÉ PAR CHEF D'ACCUSATION

	1998	1997
Décisions sur la culpabilité		
Déclarations de culpabilité	145	186
Déclarations de non-culpabilité	18	26
Retraits de chef d'accusation	6	7
Décisions sur la sanction		
Réprimandes	11	29
Amendes	123	135
Cours obligatoires	3	7
Restrictions du droit d'exercice	1	2
Annulations/suspensions*	10	3

* Les suspensions ordonnées par le comité de discipline relativement à un chef d'accusation sont généralement accompagnées d'une amende. Dans certains cas, une suspension peut être ordonnée de façon générale sans être nécessairement reliée à un chef d'accusation. De plus, sur deux chefs d'accusation d'une même plainte formelle, le comité peut avoir suspendu le certificat d'un intimé pour une certaine durée à être purgée concurremment.

Ainsi, le nombre d'avis d'annulation/suspension apparaissant ci-haut s'applique à 10 intimés et non à 10 chefs d'accusation.

Parmi les 10 annulations/suspensions, 3 suspensions font l'objet d'un appel et 4 suspensions ne seront exécutoires qu'à compter d'une demande éventuelle de délivrance de certificat par l'intimé.

TABEAU IV

AMENDES, FRAIS ET PUBLICATIONS

	1998	1997
Sanctions		
Total des amendes	163 400,00 \$	172 900,00 \$
Total des frais à rembourser	50 241,89 \$	70 103,62 \$
Publications dans l'ACAIQ Magazine		
Amendes/réprimandes	56	103

TABLEAU V

CHEFS D'ACCUSATION ET SANCTIONS**▼ Infractions aux Règles de déontologie de l'ACAIQ**

ARTICLES DU CODE	NOMBRE DE CHEFS D'ACCUSATION	SANCTIONS
1	1	3 500 \$ + suspension
2	1	Réprimande
5	1	2 000 \$
11	9	Réprimande à 3 000 \$
13	23	Réprimande à 3 000 \$ + 1 cas de 1 200 \$ avec suspension
22	1	800 \$
23	1	1 000 \$
24	14	Réprimande à 1 500 \$ + suspension
26	2	800 \$ à 2 000 \$
28	2	1 000 \$ à 2 000 \$
29	6	Réprimande à 1 200 \$
39	1	3 000 \$ avec suspension
40	1	1 200 \$
41	6	600 \$ à 1 500 \$
43	9	600 \$ à 1 500 \$
45	2	600 \$ à 1 200 \$
46	4	Réprimande à 2 000 \$
47	1	800 \$
54	2	6 000 \$

▼ Infractions au Règlement de l'ACAIQ

ARTICLES DU CODE	NOMBRE DE CHEFS D'ACCUSATION	SANCTIONS
2	3	600 \$ à 2 000 \$
71	1	Réprimande
72	2	6 000 \$ et 6 000 \$ + suspension + restriction d'exercice
78	1	Réprimande
85	2	Réprimande à 800 \$
86 6°	1	Réprimande sévère
98	1	600 \$
100	2	600 \$
101	3	600 \$ à 1 200 \$
102	1	1 200 \$
103	1	1 000 \$
107	2	800 \$ à 1 200 \$
115	1	2 000 \$
122	4	2 000 \$
147	17	600 \$ à 1 800 \$ + supervision

Infractions aux Règles de déontologie de l'ACAIQ

Il y a eu 87 sanctions imposées relativement à des chefs d'accusation portant sur des infractions aux *Règles de déontologie de l'ACAIQ* dont :

- 9 sanctions pour contravention à l'article 11 : « Le membre doit vérifier, conformément aux usages et aux règles de l'art, les renseignements qu'il fournit au public ou à un autre membre. Il doit toujours être en mesure de démontrer l'exactitude de ces renseignements. »
- 23 sanctions pour contravention à l'article 13 : « Le membre ne doit participer à aucun acte ou pratique, en matière immobilière, qui puisse être illégal ou qui puisse porter préjudice au public ou à la profession. »
- 14 sanctions pour contravention à l'article 24 : « Le membre doit protéger et promouvoir les intérêts de son client tout en accordant un traitement équitable à toutes les parties à la transaction. »
- 9 sanctions pour contravention à l'article 43 sont aussi à signaler. L'article 43 commande aux membres de la profession de ne pas abuser de la bonne foi d'un autre membre, ni d'user de procédés déloyaux envers celui-ci.

Infractions au Règlement de l'ACAIQ

Il y a eu 42 sanctions relatives à des chefs d'accusation portant sur des infractions au *Règlement de l'ACAIQ* dont :

- 17 sanctions pour contravention à l'article 147 : « L'agent immobilier ou le courtier affilié doit transmettre sans délai, à la personne qui dirige la place d'affaires à laquelle il est affecté, les renseignements et documents nécessaires au maintien des dossiers, livres et registres. ». Tout comme les deux dernières années, c'est cet article du *Règlement de l'ACAIQ* qui a été enfreint le plus souvent.
- 3 sanctions pour contravention à l'article 2, relatif à l'utilisation du titre de courtier immobilier agréé et à l'exercice de la profession, ainsi qu'aux personnes que le courtier immobilier agréé peut employer ou autoriser à agir pour lui.
- 2 sanctions pour contravention à l'article 72, relatif à l'obligation qu'a le courtier affilié ou l'agent immobilier de recevoir sa rétribution d'un courtier agréé seulement, rétribution qu'il ne peut partager.
- 2 sanctions pour contravention à l'article 85, relatif aux dispositions qui doivent être contenues dans le formulaire « Contrat de courtage exclusif – Vente d'un immeuble principalement résidentiel ».
- 2 sanctions pour contravention à l'article 100, relatif à l'utilisation du formulaire obligatoire « Annexe G – Générale ».
- 3 sanctions pour contravention à l'article 101, relatif à la publicité, sollicitation de clientèle ou représentation relative à l'exercice de l'activité de courtier immobilier.
- 2 sanctions pour contravention à l'article 107, relatif à la sollicitation de contrat de courtage d'une personne qui a confié un contrat de courtage exclusif pour le même objet à un autre courtier immobilier ou à un cabinet multidisciplinaire.

- 4 sanctions pour contravention à l'article 122, relatif à la transmission à l'ACAIQ, au cours du mois qui suit la fin de chaque trimestre de l'année civile, des annexes 11 (sommaire des dépôts et retraits du compte général et de l'ensemble des comptes spéciaux en fidéicommiss), 12 (état de conciliation bancaire pour le compte général et chacun des comptes spéciaux en fidéicommiss) et 13 (liste détaillée des sommes détenues dans le compte général et dans les comptes spéciaux en fidéicommiss).

Infractions à la Loi sur le courtage immobilier

Le comité de discipline a aussi imposé des sanctions dans 4 cas d'infraction à des articles de la *Loi sur le courtage immobilier* :

- 1 sanction pour contravention à l'article 11, relatif aux sommes reçues par un courtier pour autrui dans l'exercice de ses fonctions qui doivent être versées dans un compte en fidéicommiss.
- 1 sanction pour contravention à l'article 19, relatif à un agent qui ne peut être en même temps à l'emploi de plus d'un courtier ou autorisé à agir pour plus d'un courtier.
- 1 sanction pour contravention à l'article 22, relatif à l'obligation qu'a un membre de l'Association de divulguer sa qualité de courtier ou d'agent immobilier au contractant pressenti lorsqu'il a un intérêt dans un immeuble faisant l'objet d'une opération immobilière.
- 1 sanction pour contravention à l'article 26, relatif à l'obligation qu'a un membre de ne pouvoir partager sa rétribution qu'avec un intermédiaire de marché, un autre courtier ou un courtier qui exerce ses activités à l'extérieur du Québec et qui relève d'une autre juridiction.

Infractions au Règlement d'application de la Loi sur le courtage immobilier

Le comité de discipline a aussi imposé des sanctions dans 2 cas d'infraction à des articles du *Règlement d'application de la Loi sur le courtage immobilier* :

- 2 sanctions pour contravention à l'article 26, relatif à la forme obligatoire que doivent revêtir certains formulaires de l'Association.

M^e André Desgagné

Président du comité de discipline

SUITE DU TABLEAU V

CHEFS D'ACCUSATION ET SANCTIONS

▼ Infraction à la Loi sur le courtage immobilier

ARTICLES DU CODE	NOMBRE DE CHEFS D'ACCUSATION	SANCTIONS
11	1	3 000 \$ + suspension
19	1	600 \$
22	1	Réprimande sévère
26	1	1 500 \$

▼ Infraction au Règlement d'application de la Loi sur le courtage immobilier

ARTICLES DU CODE	NOMBRE DE CHEFS D'ACCUSATION	SANCTIONS
26	2	800 \$ à 1 600 \$

COMPOSITION DU COMITÉ

Le comité de discipline est composé d'au moins trois membres, nommés pour un mandat de trois ans. Le président et le président substitut sont nommés par le gouvernement, parmi les avocats ayant au moins dix ans de pratique. Les autres personnes, toutes membres de l'ACAIQ, sont nommées par le conseil d'administration. Le secrétaire du comité est également nommé par le conseil d'administration.

Président	Président substitut
M ^e André Desgagné	M ^e Gilles Duchesne

Membres

Albert-Mongrain, Darlene	Guérard, Jean-Guy
Allard, Denis	Hardacker, Lois
Ariëns, Imelda	Houde, Yves-Denis
Bachir, Samir	Jones, Stewart
Belley, Louise	Kimpton, Pierre
Blanchard, Gaétane	La Palme, Léo
Bourgeault, Maryse	Langelier Sanche, Michèle
Brousseau, Serge	Lapointe, Guy F.
Brunet, Luc	Laurin, Jean
Bureau, Denis	Lavoie, Hélène
Cayer, Louis	LeBel, Réjean
Corbeil, Jean-Marc	Lecompte, Éloi
Cousineau, Andrée	Léger, Éric
D'Aoust, Robert	Lemoine, Albert
Depelteau, Clément	Léonard, Michel
Duguay, Louise	Leroux, Robert
Dumais, France	Lévesque, Pierre
Dupras, Marie-Andrée	Liboiron, Michel
Fecteau, Luce	Mailloux, Luc
Fiasché, Nicola	Martel, Paul-André
Forlini, Nancy	Ouellet, Damien
Gadoue, Pierre	Patry, Pierre
Gagnon, Micheline	Pelchat, Daniel
Gagnon, Normand	Pépin, Lucie
Gaspard, Jean-Pierre	Perrault, Jean-Nicolas
Gauthier, Lise M.	Racine, Normand
Gauthier, Nicole	Robitaille, Paul
Gélinas, Bernard	Santarelli, Adrian
Gendreau, Denise	Shelso, Robert
Gignac, Lucille	Théorêt, André
Girard, Bernard	Trudeau, Jerry R.
Giroux Laveau, Lana	Waddell, France
Godin, Muriel	White, Kenneth
Grossenbacher, Danielle	

Secrétaire

Marie-Josée Forget



Rapport du comité d'inspection professionnelle

Jocelyn Gagné

Président du comité d'inspection professionnelle

En 1998, le comité d'inspection professionnelle a poursuivi son objectif qui était d'examiner de façon plus attentive le travail des agents.

Nous avons soumis un rapport contenant nos recommandations à tous les agents dont nous avons examiné des dossiers. Nous avons aussi rencontré la majorité d'entre eux afin de leur expliquer la portée de nos remarques et de nos recommandations. Ces rencontres nous ont permis de transmettre aux courtiers et aux agents beaucoup d'informations pertinentes qui, nous l'espérons, contribueront à accroître la protection du public. La grande majorité des participants ont démontré une volonté d'apprendre et un esprit ouvert face à cette approche.

Rôle du comité

L'énoncé de la mission de l'ACAIQ, à l'article 66 de la *Loi sur le courtage immobilier*, démontre à quel point le législateur a voulu que l'inspection professionnelle soit au cœur des activités de l'Association :

66. *L'Association a pour principale mission d'assurer la protection du public par l'application des règles de déontologie et l'inspection professionnelle de ses membres en veillant, notamment à ce que l'activité de ses membres soit poursuivie conformément à la loi et aux règlements.*

Cette volonté est encore renforcée dans la description de la mission du comité d'inspection professionnelle que l'on peut lire à l'article 108 :

108. *Le comité d'inspection professionnelle a pour mission de surveiller, à l'exclusion de la compétence professionnelle, l'exercice des activités des membres de l'Association, notamment en procédant à la vérification des dossiers, comptes, livres et registres des membres.*

Le comité d'inspection doit enfin suggérer des recommandations pour corriger les lacunes observées lors de ses inspections.

Le mandat du comité d'inspection professionnelle lui permet d'étendre son action à toutes les applications de la *Loi sur le courtage immobilier* et des règlements qui s'y rattachent ainsi qu'à tous les membres de l'Association. C'est pourquoi, à partir de janvier 1997, nous avons décidé de faire porter nos inspections sur la pratique du courtage immobilier par tous les agents, sans négliger pour autant, la tenue des dossiers et registres par les courtiers. Cette approche a, à notre avis, beaucoup plus d'impact sur la protection du public, puisqu'elle touche les actes mêmes qui affectent directement le consommateur. Nous avons examiné en effet comment les agents et les courtiers ont rempli leurs obligations en regard des contrats de courtage et des promesses d'achat qu'ils ont rédigés et négociés, et aussi comment ils ont conseillé leurs clients dans ces transactions.

Nombre d'inspections

Pendant l'année 1998, les inspecteurs ont visité 506 courtiers et ont examiné des dossiers de contrats de courtage et de transactions complétées par 2 491 agents, ce qui représente environ le tiers des membres de la profession. Après l'inspection, chacun de ces courtiers et de ces agents a reçu un rapport personnel contenant nos observations et nos recommandations.

Suite à ces visites d'inspection, les membres du comité ont rencontré les agents et les courtiers qui en ont fait l'objet afin de leur expliquer la teneur des remarques contenues dans les rapports et les mesures à prendre pour corriger les lacunes observées. Soixante-neuf rencontres ont ainsi été organisées au cours de la dernière année et un total d'environ 1 700 agents et courtiers y ont participé. Il semble que cette approche est productive et très appréciée des membres. Au cours de ces présentations, nous avons remarqué que le type des questions qui nous sont adressées démontre une nette amélioration dans la compétence des agents et des courtiers.

Encore cette année, nous avons tenté de couvrir les différentes régions dans une proportion à peu près égale, mais sans toutefois tenir une comptabilité rigoureuse de ce facteur.

Dossiers transmis au syndic à la suite d'une inspection

Dans la plupart des cas où nous avons constaté des anomalies, celles-ci ont pu être corrigées par de simples recommandations des inspecteurs et un suivi du comité. Cependant, un petit nombre de dossiers ont dû être transmis au syndic pour enquête.

Tenue des comptes en fidéicommis

Au 31 décembre 1998, seulement 487 courtiers détenaient un compte en fidéicommis. Cependant, ces derniers regroupent plus de 6 447 agents ayant accès à ces comptes en fidéicommis. En général, nous avons noté que les registres des opérations en fidéicommis des courtiers sont bien tenus.

Dans plusieurs régions, ce n'est pas pratique courante de demander un acompte et dans les quelques cas où il y en a un, le fiduciaire n'est habituellement pas un courtier. Cette pratique pose un problème pour la sécurité du public puisqu'il est alors impossible pour l'inspection professionnelle ou le syndic d'effectuer une vérification. La *Loi sur le courtage immobilier* ne prévoit aucun moyen de forcer un fiduciaire qui n'est pas membre de l'Association à fournir les informations au syndic ou à un inspecteur de l'ACAIQ. Même si une promesse d'achat montre qu'un dépôt a été fait, il est possible qu'en réalité, aucun montant n'ait été versé au compte en fidéicommis du fiduciaire nommé, soit parce que l'agent ne le lui a tout simplement pas remis ou encore parce que ce fiduciaire a décidé de ne pas le déposer.

Constat général

Le fait que notre attention ait été portée beaucoup plus sur le travail des agents nous a permis de faire des constats qui touchent de très près la protection du public. En examinant les dossiers de transactions des agents, nous avons pu nous faire une idée assez juste de la qualité de leur travail et du soin qu'ils portent à bien servir leurs clients.

La vérification des informations véhiculées au public et aux autres membres concernant l'objet des contrats de courtage, demeure une préoccupation majeure, même si des progrès marqués ont été accomplis. En effet, les courtiers et les agents sont en général plus conscients de leurs responsabilités à cet égard et, dans plusieurs bureaux, les dossiers sont de mieux en mieux constitués. Nous continuerons certainement à mettre l'accent sur ce point, car le manque de vérification demeure la cause majeure des réclamations contre les courtiers et les agents.

Plusieurs dossiers ont permis de mettre en évidence le devoir qui incombe aux courtiers et aux agents immobiliers de bien informer et conseiller leurs clients. Le problème de la pyrite qui a amené l'ACAIQ à donner une ligne directrice aux courtiers et aux agents œuvrant dans les régions désignées à risque, en est un exemple.

Nous avons remarqué encore cette année, de la part des courtiers, une prise de conscience des responsabilités que la loi leur donne et une tendance à y faire face avec plus de sérieux. En même temps, nous avons constaté une augmentation du nombre d'agents chez les plus gros courtiers.

Les notions de place d'affaires et d'établissement provoquent encore des situations et des comportements hors normes relatifs aux dossiers et registres ainsi qu'à la supervision des agents. Une réflexion s'impose sur ce sujet afin d'apporter des clarifications.

En général, la tenue des dossiers et registres s'est beaucoup améliorée et bon nombre de courtiers ont maintenant un système informatisé qui répond aux exigences de la Loi, tandis que plusieurs utilisent les registres conventionnels produits par l'ACAIQ et semblent bien s'en accommoder. Il reste cependant un petit nombre de courtiers qui éprouvent encore de la difficulté sur ce point. Nous avons aussi noté que certains agents remettent les documents à leur courtier avec beaucoup de retard.

En examinant les dossiers de contrats de courtage et de transactions des agents, nous avons constaté que certains détails concernant l'utilisation adéquate des formulaires obligatoires, posent encore des problèmes à des agents. Nous avons constaté des lacunes notamment sur les points suivants :

- Le choix du bon formulaire et la rédaction adéquate d'un formulaire en particulier.
- Le choix et la rédaction de clauses qui reflètent adéquatement la volonté des parties et qui ont un effet juridique.
- Le suivi des conditions pendantes aux promesses d'achat.
- Nous retrouvons un bon nombre de promesses d'achats qui sont nulles parce qu'elles ont été acceptées avec des modifications ou après l'expiration du délai, parce qu'elles ont été notifiées après le délai ou même pas du tout, ou encore parce qu'il n'y a pas eu de suivi aux conditions concernant, notamment, la clause A4.2 de l'Annexe A.
- Nous avons aussi rencontré un bon nombre de contrats de courtage invalides.

Autres activités

Parmi les nouveaux courtiers, plusieurs nous ont demandé une rencontre pour s'assurer d'amorcer la gestion des dossiers et registres dans les règles de l'art. Nous avons toujours été ouverts à ces demandes et nous avons modifié notre programme d'inspections afin de rencontrer ces nouveaux courtiers dès leurs premiers mois d'exercice.

Recommandations au conseil d'administration

Besoin de formation continue : Nos activités de cette dernière année nous ont permis de nous rendre compte que les membres de la profession reconnaissent le besoin d'un programme adéquat de formation continue. Nous recommandons au conseil de se pencher sur la question.

Gestion des dépôts en fidéicomis : Cette année encore, nous voulons attirer l'attention du conseil sur la question des acomptes qui échappent à la vérification de l'inspection professionnelle et du syndic, parce qu'ils sont confiés à un fiduciaire sur qui l'Association n'a aucune juridiction. Nous recommandons aussi au conseil d'administration de trouver une façon de rendre cette vérification possible.

Jocelyn Gagné

Président du comité d'inspection professionnelle



Rapport du trésorier

David Farber, trésorier

Président du comité des finances

L'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec a conclu l'exercice 1998 avec un surplus accumulé de 601 345 \$. Ce montant comprend à la fois le surplus accumulé au pénal, soit 543 366 \$, et celui des opérations courantes de l'Association, lequel s'élève à 57 979 \$.

Pour l'exercice 1998 comme tel, le surplus est de 378 005 \$, soit 266 451 \$ au pénal, et 111 554 \$ aux opérations courantes. Le surplus accumulé des opérations courantes est cependant moindre cette année en raison du déficit accumulé de 53 575 \$ enregistré en 1997.

Il convient également de souligner que le surplus au pénal comprend une somme de 230 000 \$ affectée en 1997 à une campagne de sensibilisation qui se tiendra en 1999. De l'argent supplémentaire sera d'ailleurs injecté pour rendre possible la tenue de cette campagne qui permettra de sensibiliser le public à la fois aux risques de transiger par l'intermédiaire d'une personne qui agit illégalement et aux bénéfices d'utiliser les services d'un courtier ou d'un agent certifié.

Parmi les faits saillants de l'année, mentionnons une légère hausse des revenus et des dépenses supplémentaires non récurrentes reliées au dossier de l'Office des professions ainsi qu'à celui de la planification stratégique de l'Association. Quelques facteurs expliquent la hausse des revenus dont l'augmentation du nombre des membres de l'Association et les intérêts des comptes en fidéicommiss qui ont bondi de 93 728 \$ en 1997 à 251 225 \$ en 1998.

Des variations importantes ont aussi été enregistrées à certains postes de dépense. La réorganisation administrative de l'Association – résultant de la planification stratégique – a commandé des indemnités de départ pour trois personnes totalisant 290 244 \$ qui se rajoutent aux salaires et charges sociales. La planification stratégique a également coûté 39 500 \$ en honoraires professionnels, et environ 3 500 \$ de frais divers reliés à la tenue de réunions. Cette planification aura pour effet d'accroître grandement l'efficacité organisationnelle de l'Association, notamment en allégeant la structure administrative. Le public et les membres de la profession en bénéficieront de différentes façons.

Mentionnons aussi des dépenses de l'ordre de 15 000 \$ pour des cours de perfectionnement en informatique dispensés aux employés de l'Association, et de 10 000 \$ pour une formation spécialisée des programmeurs sur l'usage d'un nouveau serveur de base de données. Ces dépenses sont imputées à l'item des salaires et charges sociales.

Des économies substantielles de plus de 45 000 \$ ont cependant été réalisées avec la diminution de près de 25 % du montant de la facture de l'Inspecteur général des institutions financières du Québec. Enfin, l'Association a réduit de quatre à trois le nombre de numéros de l'ACAIQ Magazine pour 1998. En définitive, il convient de souligner que la réorganisation administrative de l'Association et la gestion des dossiers de l'Office des professions et de la révision de la Loi sur le courtage immobilier n'ont pas affecté la santé financière de l'Association.

À titre de trésorier, j'ai consacré neuf jours au cours de la dernière année, aux bureaux de l'Association, à la vérification interne des dépenses. Cette tâche a contribué au développement de nouvelles politiques et à l'amélioration de certaines méthodes de travail.

David Farber

Président du comité des finances



Rapport des vérificateurs

Samson Bélair/Deloitte & Touche, S.E.N.C.

Comptables agréés

*Aux membres de
l'Association des courtiers
et agents immobiliers
du Québec*

Nous avons vérifié le bilan de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec au 31 décembre 1998 ainsi que les états des revenus et dépenses et du surplus (déficit) de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de l'Association. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de l'Association au 31 décembre 1998 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus.

Comptables agréés

Le 12 février 1999

État des revenus et dépenses

de l'exercice terminé le 31 décembre 1998

	1998	1997
Revenus		
Droits		
Membres	3 138 852 \$	3 106 805 \$
Fournitures et services		
Ventes	558 541	562 979
Moins coûts directs	(367 514) 191 027	(343 194) 219 785
Discipline		
Amendes et débours perçus	221 092	276 892
Moins coûts directs	(174 910) 46 182	(265 193) 11 699
Exercice illégal (Annexe)	487 950	463 200
Moins coûts (Annexe)	(221 499) 266 451	(186 285) 276 915
Revenu de placements et autres	178 586	161 751
	3 821 098	3 776 955
Dépenses		
Salaires et charges sociales	2 401 670	2 005 978
Frais de bureau	274 136	242 236
Occupation des locaux (note 4)	352 971	359 050
Allocations de présence et charges sociales	80 103	62 999
Assemblées, réunions et déplacements	195 501	163 864
Élections	15 410	19 226
Publications et relations publiques	56 919	76 702
Honoraires	80 687	78 755
Frais financiers	10 453	11 197
Amortissement	117 251	143 357
	3 585 101	3 163 364
Excédent des revenus sur les dépenses		
avant les postes suivants	235 997	613 591
Autres revenus (dépenses)		
Intérêts des comptes en fidéicomis (note 5)	251 225	93 728
Contribution à l'Inspecteur général des institutions financières	(109 217)	(193 859)
Excédent des revenus sur les dépenses	378 005 \$	513 460 \$

État du surplus

de l'exercice terminé le 31 décembre 1998

			1998	1997
	Investi en immobilisations	Non affecté	Total	Total
Solde au début	336 286 \$	(112 946) \$	223 340 \$	(290 120) \$
Excédent des revenus sur les dépenses	(177 084)	555 089	378 005	513 460
Investissement en immobilisations	101 925	(101 925)	–	–
Solde à la fin	261 127 \$	340 218 \$	601 345 \$	223 340 \$

Bilan

de l'exercice terminé le 31 décembre 1998

		1998	1997
Au nom du conseil :	Actif		
	À court terme		
	Encaisse	2 255 908 \$	315 613 \$
	Placement temporaire	1 489 011	2 562 325
	Débiteurs	84 003	125 205
	Stock de fournitures	148 264	82 475
	Frais payés d'avance	19 881	34 235
		3 997 067	3 119 853
	Immobilisations (note 3)	261 127	336 286
		4 258 194 \$	3 456 139 \$
Administrateur	Passif		
	À court terme		
	Créditeurs et charges à payer	1 048 679 \$	803 707 \$
	Revenus perçus d'avance	2 527 664	2 274 273
		3 576 343	3 077 980
Administrateur	Avantages incitatifs reportés	80 506	154 819
		3 656 849	3 232 799
	Surplus		
	Investi en immobilisations	261 127	336 286
	Non affecté	340 218	(112 946)
		601 345	223 340
		4 258 194 \$	3 456 139 \$

Notes complémentaires

de l'exercice terminé le 31 décembre 1998

1. Description de l'organisme

L'Association, constituée en corporation selon la Loi sur le courtage immobilier (Québec), a pour mission de surveiller et promouvoir l'intérêt public par un encadrement opportun et adéquat de la profession, une réglementation juste et équitable et une formation consistante et efficace des courtiers et agents immobiliers.

2. Conventions comptables

Les états financiers ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus et tiennent compte des principales conventions comptables suivantes :

Stock de fournitures

Le stock de fournitures est évalué au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé selon la méthode du coût moyen.

Immobilisations

Les immobilisations sont amorties en fonction de leur durée probable d'utilisation selon la méthode de l'amortissement linéaire sur les durées suivantes :

Ameublement et améliorations locatives	6 ans
Matériel de bureau	4 ans
Matériel téléphonique	5 ans
Matériel informatique	3 ans
Mises à jour informatiques	1 an

Revenus perçus d'avance

Les revenus de droits annuels sont imputés aux résultats sur une base mensuelle répartie sur la durée des certificats.

Avantages incitatifs reportés

Les avantages incitatifs reportés représentent des montants perçus du locateur de 445 880 \$ sous forme d'avantages incitatifs à la location des locaux. Ces revenus sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée du bail échéant en juin 2000. L'amortissement est porté en réduction des frais d'occupation à l'état des revenus et des dépenses.

3. Immobilisations

	1998			1997
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
Ameublement	407 552 \$	356 936 \$	50 616 \$	87 539 \$
Matériel de bureau	85 469	56 924	28 545	9 754
Matériel téléphonique	82 955	65 524	17 431	15 242
Matériel et mises à jour informatiques	636 364	550 289	86 075	95 145
Améliorations locatives	332 204	253 744	78 460	128 606
	1 544 544 \$	1 283 417 \$	261 127 \$	336 286 \$

Notes complémentaires (suite)

de l'exercice terminé le 31 décembre 1998

4. Occupation des locaux

Les frais d'occupation des locaux comprennent les éléments suivants :

	1998	1997
Frais reliés à la location des locaux	412 581	418 905
Amortissement des améliorations locatives	52 179	51 134
Amortissement des avantages incitatifs reportés	(71 104)	(74 313)
Revenus de sous-location des locaux	(40 685)	(36 676)
	352 971	359 050

5. Fonds pour l'information du public

Le Fonds de financement de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec pour l'information du public a été établi par le conseil d'administration de l'Association conformément à la *Loi sur le courtage immobilier*. Il est constitué des intérêts générés par les sommes détenues en fidéicommiss en vertu de la Loi. Il doit servir principalement à la production et à la diffusion d'information relative aux droits du public dans le domaine du courtage immobilier et, subsidiairement, à l'inspection professionnelle des membres de l'Association et, si le montant le permet, à la discipline des membres de l'Association.

Les intérêts ainsi versés au Fonds, ainsi que les dépenses imputables à sa mission, qui sont inclus dans les revenus et dépenses de l'Association se détaillent comme suit :

	1998	1997
Revenus		
Intérêts des sommes détenues en fidéicommiss versés au Fonds	251 225	93 728
Dépenses imputables à la mission du Fonds		
Information relative aux droits du public*	156 972	284 677
Inspection professionnelle	246 507	198 953
Discipline	218 040	255 455
	621 519	739 085
Solde du Fonds	—	—

* Diffusion directe au public 131 407 \$ en 1998 et 110 477 \$ en 1997.

6. Engagement

L'Association s'est engagée, en vertu d'un contrat de location, à verser jusqu'au 30 juin 2000 la somme de 522 348 \$ pour ses locaux, y compris pour certains locaux qu'elle a depuis sous-loués à un tiers. Les paiements minimums exigibles pour les prochains exercices s'établissent comme suit :

1999 : 348 232 \$ / 2000 : 174 116 \$

Notes complémentaires (suite)

de l'exercice terminé le 31 décembre 1998

7. Incertitude découlant du problème du passage à l'an 2000

Le passage à l'an 2000 pose un problème parce que de nombreux systèmes informatiques utilisent deux chiffres plutôt que quatre pour identifier l'année. Les systèmes sensibles aux dates peuvent confondre l'an 2000 avec l'année 1900 ou une autre date, ce qui entraîne des erreurs lorsque des informations faisant intervenir des dates de l'an 2000 sont traitées. En outre, des problèmes semblables peuvent se manifester dans des systèmes qui utilisent certaines dates de l'année 1999 pour représenter autre chose qu'une date. Les répercussions du problème du passage à l'an 2000 pourront se faire sentir le 1^{er} janvier 2000, ou encore avant ou après cette date, et, si l'on n'y remédie pas, les conséquences sur l'exploitation et l'information financière peuvent aller d'erreurs mineures à une défaillance importante des systèmes qui pourrait nuire à la capacité de l'Association d'exercer normalement ses activités. Il n'est pas possible d'être certain que tous les aspects du problème du passage à l'an 2000 qui ont une incidence sur l'Association, y compris ceux qui ont trait aux efforts déployés par les clients, les fournisseurs ou d'autres tiers, seront entièrement résolus.

8. État de l'évolution de la situation financière

L'état de l'évolution de la situation financière n'est pas présenté, car il n'apporterait aucun renseignement supplémentaire.

9. Chiffres correspondants

Certains chiffres de l'exercice précédent ont été reclassés en fonctions de la présentation adoptée pour l'exercice en cours.

ANNEXE État des résultats - exercice illégal

de l'exercice terminé le 31 décembre 1998

	RÉEL 1998	RÉEL 1997
Revenu		
Renouvellement	485 450 \$	463 200 \$
Pénal	2 500	–
	487 950	463 200
Frais directs		
Enquêtes pénales	95 442	72 946
Publicité	158	2 780
Honoraires juridiques	2 553	10 573
	98 153	86 299
Frais indirects		
Salaires et avantages sociaux	93 134	74 632
Frais d'occupation	15 947	13 494
Amortissement	5 297	5 388
Administration générale	8 968	6 473
	123 347	99 986
	221 499	186 285
Excédent des revenus sur les dépenses	266 451 \$	276 915 \$