



**ASSOCIATION DES  
COURTIERS HYPOTHÉCAIRES  
DU QUÉBEC**



**QUEBEC  
MORTGAGE BROKERS  
ASSOCIATION**

Ces recommandations sont présentées par l'Association des Courtiers Hypothécaires du Québec. L'association a été créée en milieu d'année 2018 en prévision du changement de loi qui réglera le courtage hypothécaire au Québec à partir du 1<sup>er</sup> mai 2020. L'**ACHQ** est un organisme sans but lucratif qui est relié à l'Association des Courtiers Hypothécaires du Canada (**ACHC**). L'**ACHC** est un regroupement pancanadien d'associations de courtiers hypothécaires provinciales. Son mandat est de renforcer l'efficacité des associations provinciales de courtiers en prêts hypothécaires et de leur permettre de se concentrer sur la prestation de services régionaux à leurs membres tout en partageant certains coûts, programmes et campagnes de plaidoyer au niveau national.

## **Dirigeant responsable**

Dans la loi sur la courtage immobilier (LCI), actuellement les dirigeants d'agence actuels ou ceux qui désirent le devenir doivent suivre une formation complète de 300 heures en plus d'une formation de courtier hypothécaire de plus de 330 heures

- De quelle façon l'AMF prévoit, encadrer la formation des dirigeants, et quelle sera l'expérience requise pour devenir dirigeant responsable?

## **L'exercice des activités de courtage hypothécaire**

« Le courtier hypothécaire aurait également l'obligation de recueillir les renseignements nécessaires à évaluer la situation financière du client et à identifier ses besoins relativement au prêt sollicité. »<sup>1</sup>

Selon cette nouvelle obligation, quelles seront les exigences requises en matière de documentation à fournir pour chaque dossier client?

Ce qui mène à nous questionner sur l'efficacité de ce processus via une transaction d'achat ou les courtiers hypothécaire et immobiliers travaillent de concert afin d'obtenir une approbation dans les 14 jours suivant la signature d'une promesse d'achat. Il semble que ce délai très court pourrait compromettre la véracité d'un tel document (car en situation comportant des délais de rigueur, nous pouvons croire qu'il pourrait survenir certains oublis/ défauts /fraude) sur la documentation requise pour tenter de produire une approbation le plus rapidement possible.

De plus, nous nous questionnons de quelle façon un courtier hypothécaire pourrait bien évaluer la situation financières ces emprunteurs, tout en proposant des produits provenant de plusieurs institutions financières avec des caractéristiques très différentes; par rapport aux pénalités, aux options de remboursement anticipés, aux fréquences, de versements, à la gestion des taxes foncières, et méthodes de renouvellement etc...

Qu'en est-il de cette exigence envers le courtage hypothécaire en ligne, puisque ceux-ci peuvent se faire sans l'intervention d'un courtier hypothécaire

Auront-ils les mêmes obligations?

---

<sup>1</sup> 3.2 Réglementation, Bulletin de l'autorité des marchés financiers, 3 octobre 2019 vol16 #39 p.58

## **Hypothèque inversée**

« Vu la nature plus risquée de ce type d'hypothèque, l'Autorité propose que le courtier hypothécaire doive recevoir de l'emprunteur une déclaration écrite, signée par un avocat ou un notaire, à l'effet que celui-ci a donné à cet emprunteur un avis indépendant concernant le prêt sollicité avant de se livrer à une opération de courtage relative à un tel prêt ». <sup>2</sup>

Nous comprenons ici la pertinence de demander un tel avis, par contre nous recommandons que cet avis soit produit après l'opération de courtage et avant le déboursé chez le notaire.

## **Avantages offerts aux clients**

« Ainsi, elle suggère qu'en matière de courtage hypothécaire, le courtier puisse offrir des avantages (cadeaux, participation à un concours, etc.) au bénéfice des clients dans la mesure où ces avantages sont non pécuniaires, de nature promotionnelle et de valeur modique ou qu'ils sont accessibles à tous ses clients. » <sup>3</sup>

Dans le marché actuel, il arrive parfois que nous soyons dans l'obligation d'offrir au client certains remboursements de frais tel que (frais de notaire, évaluation agréée, assurance-tires etc..) dans le but de conclure une opération de courtage. Également, dans certaines situations, le fait de pouvoir rembourser certains frais aux clients, nous permet de compenser notre client dû à des frais imprévus lié à la transaction (par exemple un assurance-titre obligatoire exigé par certains prêteurs et non par d'autres.)

Selon notre vision et expérience, le fait de rembourser certains frais équivaut au rachat de taux permis en compensation d'une réduction de notre commission.

« Aussi, l'inscrit ou le représentant qui afficherait un taux d'intérêt devrait le faire avec l'autorisation du prêteur » <sup>4</sup>

Nous supportons l'intervention de notre collègue Simon Lupien dans ses recommandations à l'AMF de ne pas afficher les taux sur les sites des cabinets de courtage hypothécaire.

Il existe une panoplie de produits hypothécaire avec des taux différents pour chaque situation. De plus, certaines de ces possibilités sont disponibles pour un même prêteur,

---

<sup>2</sup> 3.2 Réglementation, Bulletin de l'autorité des marchés financiers, 3 octobre 2019 vol16 #39 p.59

<sup>3</sup> 3.2 Réglementation, Bulletin de l'autorité des marchés financiers, 3 octobre 2019 vol16 #39 p.59

<sup>4</sup> 3.2 Réglementation, Bulletin de l'autorité des marchés financiers, 3 octobre 2019 vol16 #39 p.60

ce qui rend très difficile pour un client la compréhension du taux proposé lors de la rencontre avec son courtier.

Nous désirons protéger les clients et qu'ils se sentent en confiance avec leur courtier. Ainsi, de ne plus permettre l'affichage des taux hypothécaire sur les sites Internet éviterait que le client pense que la recommandation de son courtier est biaisée, car il ne peut pas offrir le taux affiché. Donc nous croyons qu'il serait dans l'intérêt du public de ne pas affiché les taux sur les sites des cabinets de courtage hypothécaire.

Cette mesure serait la même que pour l'assurance de personnes ou il n'est pas permis d'afficher les primes d'assurance.

Ainsi, si l'AMF maintient sa position quant à l'affichage du taux d'intérêt. Nous supportons la recommandation de nos collègues Gilles Bouillon et Hugo Leroux qui propose que le nom du prêteur devrait être inscrit lors de l'affichage du taux d'intérêt ainsi que tous les détails et modalités de l'entente.

### **Divulcation du mode de rémunération et des incitatifs<sup>5</sup>**

Vous trouverez ci-joint l'intervention de nos collègues Hugo Leroux et Gilles Bouillon que nous appuyons:

Divulcation de la rémunération et la nature de la relation. L'Agence et ses courtiers peuvent recevoir du prêteur une commission ou des primes dans le cadre d'un programme, lesquels varient en fonction du taux d'intérêt hypothécaire et des conditions du prêt que vous acceptez. Les commissions et primes offertes dans le cadre du programme peuvent être remises en argent ou sous forme de points, de produits ou de services ayant de la valeur pour le bénéficiaire. L'Agence peut aussi recevoir d'autres sommes ou avantages non monétaires du prêteur basé sur le volume de transactions avec ce prêteur. Cette rétribution reçue par (Nom du cabinet de courtage) pourra être partagée avec un ou des intermédiaires de marché autorisés par la loi qui vous a référé à (nom du cabinet de courtage) pour l'activité de courtage hypothécaire.

- Est-ce que l'AMF est à l'aise avec ce type de divulgation ?
- Est-ce que l'AMF demande plus de divulgation et indiquant le montant précis de la rétribution ?

La divulgation doit être fourni au départ avant même d'avoir fait l'analyse donc il ne sera pas possible de fournir la divulgation de la rétribution au moment de la signature du mandat/contrat de courtage / consentement car la rétribution peut être de 0.25% pour un terme de 1 an 0.80% pour un terme de 5 ans et aucune analyse n'a été fait au moment que le client signe un mandat.

---

<sup>5</sup> Recommandations et commentaires déposés par Gilles Bouillon Président du conseil Planiprêt et Hugo Leroux, président Hypotheca

Présentement la loi actuelle nous demande de divulguer au client de la façon suivante Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité « Le titulaire de permis qui partage ou prévoit partager sa rétribution doit sans délai divulguer ce fait par écrit à la partie qu'il représente et conserver un exemplaire de l'avis donné à cet effet. De plus, le titulaire de permis doit divulguer, lorsque toute autre rétribution est ou pourra être payable, l'identité de l'autre personne ou société, et dans le cas d'un avantage autre que monétaire, la nature de la compensation » (article 38)

Je déclare partager ou prévoir partager ma rétribution avec :

- Le titulaire de permis suivant :
- Autre personne ou société :

Nature de la rétribution, si autre que monétaire (par exemple : Voyage, voiture, etc.) : \_\_\_\_\_

- Est-ce que l'AMF exige de divulguer le montant de la rétribution en dollars payé à un courtier immobilier ou autre membre de l'AMF ?

### **Courtier hypothécaire qui agirait comme prêteur**

« Un courtier hypothécaire pourrait aussi agir comme prêteur. Toutefois, l'Autorité propose qu'il ne puisse agir comme prêteur pour un client pour une période de 12 mois à compter de la date à laquelle ses services de courtier hypothécaire ont été rendus. Cette règle sert à éviter le conflit d'intérêts évident dans lequel se trouverait un courtier hypothécaire qui prêterait à un client. Elle diffère de la règle actuelle de l'OACIQ qui permet au courtier hypothécaire d'agir comme prêteur s'il met un terme au contrat de courtage qui le lie à son client. »<sup>6</sup>

Questions :

Si le courtier hypothécaire est initialement le prêteur dans la transaction, pour quelle raison ne pourrait-il pas refinancer son client à l'intérieur de 12 mois afin de le diriger vers un prêteur régulier (pour réduire son coût d'emprunt)?

---

<sup>6</sup> 3.2 Réglementation, Bulletin de l'autorité des marchés financiers, 3 octobre 2019 vol16 #39 p.60-61

## **Paiements aux corporations en vertu de l'article 34.1 LCI<sup>7</sup>**

Voici l'extrait des recommandations déposés par Hugo Leroux et Gilles Bouillon que l'association appuie et que nous trouvons très important à modifier.

Notre industrie ne fonctionne pas comme l'assurance, mais la structure lui ressemble. Beaucoup plus comme les fonds mutuels ou valeurs mobilières, car tous sont rattachés à une agence auprès de l'OACIQ. Plusieurs agences hypothécaires vont exiger à tous les détenteurs de certificats d'être rattachées obligatoirement à leur cabinet de courtage hypothécaire. 26% des courtiers incorporés dans l'industrie sont présentement rattachés à leur agence hypothécaire, mais en vertu de l'article 34.1 sur les règlements et déontologies de la loi sur la LCI ils sont incorporés. Tous ces courtiers s'affichent exclusivement pour l'agence et la raison qu'ils sont incorporés sont pour des raisons fiscales.

Revenu Canada et Revenu Québec ont accepté de reconnaître les revenus comme un revenu d'entreprise, mais il fallait certaines conditions. Le nom de la corporation doit contenir le nom et le prénom du courtier. Le courtier doit détenir 90% des actions votantes, être président, il doit agir exclusivement pour une agence. Voir article 34.1

Questions :

- Est-ce que cette structure a été prévue dans la réglementation et dans les mesures transitoires ?
- Les courtiers incorporés dans l'industrie : entre 25% et 30% des courtiers, ce qui représente approximativement 250 à 300 courtiers au Québec ne sont pas des courtiers hypothécaires agréés et par conséquent ceux-ci ne pourront pas se qualifier comme dirigeant de leur cabinet au 1 mai 2020. Ces gens veulent simplement être rattachés à leur agence actuelle, mais veulent être payés à leur corporation telle que nous retrouvons dans les cabinets de fonds mutuel ou valeurs mobilières. Est-ce que vous pourriez nous revenir rapidement, car ceci sera un gros casse-tête pour ces courtiers à moins que vous puissiez introduire un article similaire à l'article 34.1 que nous retrouvons du côté LCI (règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité).

---

<sup>7</sup> Recommandations et commentaires déposés par Gilles Bouillon Président du conseil Planiprêt et Hugo Leroux, président Hypotheca

## **Règlement sur le cabinet, le représentant autonome et la société autonome**

Nous appuyons également la création d'un point supplémentaire à l'article 17, soit le 17.1 tel que mentionnée par les recommandations et commentaires déposés par Gilles Bouillon et Hugo Leroux. Ce point permettrait de d'assurer d'une conformité égale à travers tous les cabinets de courtage hypothécaire et éviter tout potentiel de fraude hypothécaire.

### **Période de stage 12 semaines**

Tel que mentionné par notre collègue Hugo Neveu dans la revue conseiller du 7 octobre 2019, nous appuyons sa suggestion de valider l'acquisition de connaissances du nouveau courtier et sa capacité à exercer le métier seul par un nombre de dossiers finalisés plutôt qu'un nombre de semaine de stage. Nous pouvons ici constater qu'il serait possible qu'un nouveau courtier ne réalise aucun dossier durant sa période de stage de 12 semaines. Comment un dirigeant responsable pourrait s'assurer que son nouveau courtier aurait acquis les connaissances requises pour accomplir un acte de courtage hypothécaire selon les règles de l'art ?

Nous croyons qu'en plus du stage de 12 semaines, qu'un certain nombre de dossiers soient finalisés avant de terminer la période de supervision.

### **Courtage hypothécaire par Internet**

« Un cabinet ou une société autonome qui offrirait ses services de courtage hypothécaire par Internet devrait donc aussi respecter les règles prévues au règlement, lesquelles s'appliqueraient en surplus des obligations déjà applicables à un inscrit conformément à la LDPSF et ses règlements. »<sup>8</sup>

Si nous comprenons bien, un nouveau courtier hypothécaire avec 12 semaines de stage terminé, qui est inexpérimenté pourrait en théorie démarrer sa propre plate-forme en ligne et ainsi recevoir des demandes hypothécaire.

Questions :

- De quelle façon l'AMF prévoit protéger le public et encadrer la transaction?
- Quelles mesures l'AMF prendront éviter toute possibilité de fraude (considérant que les nouveaux courtiers sont les plus sollicités par les fraudeurs)?

Nous croyons que les fraudes hypothécaires en ligne sont très faciles à faire.

---

<sup>8</sup> 3.2 Réglementation, Bulletin de l'autorité des marchés financiers, 3 octobre 2019 vol16 #39 p.61

## Création de cabinet de courtage hypothécaire par les institutions financière et les agences immobilières

L'association a des doutes sérieux concernant la création de cabinet de courtage par des institutions financières et des agences immobilière, dans le but de contourner la LDPSF sur le mode de rétribution entre les institutions financières et les courtiers immobiliers.

Nos doutes s'appuient entre autre sur la parution d'une offre d'emploi par Remax Québec pour la création d'un cabinet de courtage hypothécaire. Ils sont à la recherche d'un dirigeant responsable.

Voici l'annonce publiée :

*« Notre client RE/MAX Québec un chef de fil dans le domaine du courtage immobilier au Québec lance une division hypothécaire pour venir compléter son offre de services à sa clientèle. Nous recherchons une personne qui aime gérer son équipe, bon communicateur, transparent, professionnel pour assurer la direction de ce nouveau service Le directeur sera appelé à diriger une vaste équipe de courtiers hypothécaires »<sup>9</sup>*

Nous ne sommes aucunement contre la création de cabinet de courtage hypothécaire. Par contre, notre crainte se fonde sur la possibilité que les Agences immobilières vont tenter de contourner la loi dans le but de continuer le référencement tel qu'il se fait présentement dans le marché.

Nous appuyons l'effort de l'autorité à cesser ce référencement entre courtier immobilier et institutions financière, mais il serait dommage qu'on permette aux agences immobilières qu'elles continuent de recevoir des rétributions de façon indirecte; ceci irait à l'encontre de l'esprit de la nouvelle loi et comme vous le saviez déjà nous étions la dernière province canadienne à autoriser ce type de référencement et cela dans le marché nord-américain.

Notre but est d'assurer une transition saine en respectant la nouvelle loi afin de protéger les intérêts du public.

---

9

[https://www.google.com/search?q=directeur+hypoth%C3%A9caire+robert+alf+finance&oq=directeur+hypoth%C3%A9caire+robert+alf+finance&aqs=chrome..69i57.9910j1j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8&ibp=htl;jobs&sa=X&ved=2ahUKEwjWwcvjgOXIAhWj2FkKHWKOAD4Qp4wCMAB6BAGKEAE#htidocid=KSQg4e\\_iRruc9DxFAAAAAA%3D%3D&sxsrf=ACYBGNRr1-9QW0jD9bYQjKcCYJmgJWLT\\_A:1573573146900](https://www.google.com/search?q=directeur+hypoth%C3%A9caire+robert+alf+finance&oq=directeur+hypoth%C3%A9caire+robert+alf+finance&aqs=chrome..69i57.9910j1j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8&ibp=htl;jobs&sa=X&ved=2ahUKEwjWwcvjgOXIAhWj2FkKHWKOAD4Qp4wCMAB6BAGKEAE#htidocid=KSQg4e_iRruc9DxFAAAAAA%3D%3D&sxsrf=ACYBGNRr1-9QW0jD9bYQjKcCYJmgJWLT_A:1573573146900)




Respectueusement,

Sylvain Poirier

Président de l'ACHQ

Courtier hypothécaire agréé, DA, Prêtshypothèque.ca

Enseignant en courtage hypothécaire depuis 2010



Stéphanie Potvin, BAA

Vice-Président de l'ACHQ

Courtier hypothécaire agréé, DA, Hypotheca

Enseignant en courtage hypothécaire et en courtage immobilier depuis 2012

CHA (courtier hypothécaire accrédité, Professionnels hypothécaires du Canada)



Marie-Chantal Roy,

Directeur relations interprovinciales de l'ACHQ

Membre de conseil d'administration CMBA

Courtier hypothécaire, Hypotheca

