

à l'Association canadienne. Ils se sont d'abord groupés en association provinciale à un moment donné de leur évolution et par la suite, ont formé l'Association canadienne des agents immobiliers. Je voudrais préciser ici qu'il n'est nullement question que l'Association impose sa loi aux conseils. C'est tout à fait le contraire. Il y a chaque année des conférences, et n'ont droit de vote que les membres des conseils qui établissent, élaborent et modifient ces normes de pratiques commerciales au cours de ces conférences et au cours d'autres réunions qui ont lieu pendant l'année.

Le président: Il y a donc un tarif de commissions?

M. Onyschuk: Oui, il y en a un.

Le président: A quel niveau établit-on ce tarif?

M. Onyschuk: Au niveau local.

Le président: Au niveau local?

M. Onyschuk: Exclusivement au niveau local.

Le président: Le conseil local serait affilié à l'Association.

M. Onyschuk: Oui.

Le président: Le conseil établit-il ce tarif lui-même ou le fait-il en collaboration avec l'Association?

M. Onyschuk: Le conseil local est seul à l'établir, il le change et le modifie de son propre chef. Par exemple, un conseil situé à l'extérieur immédiat de Toronto a tout récemment baissé son tarif de courtage dans la municipalité à cause de la spirale inflationniste du marché. C'est une des mesures qu'ils peuvent prendre, ils possèdent des privilèges exclusifs en cette matière.

M. Magee: Je crois devoir ajouter que les associations provinciales et l'Association canadienne peuvent conseiller à un conseil local d'alléger une exigence trop rigoureuse ou trop coûteuse pour la clientèle. Par exemple, dans les années passées, certains conseils exigeaient qu'un agent ait travaillé à son propre compte pendant une ou deux années dans la même ville avant de pouvoir devenir membre du conseil. D'autres conseils ont imposé un droit d'adhésion tout à fait exagéré, soit de \$1,000 à \$2,000.

Le président: Cet aspect ne m'intéresse pas. Ce qui m'intéresse, c'est de savoir ce qu'apporte ou peut apporter l'Association au conseil local en matière de conseils ou de directives pour ce qui est des commissions.

M. Magee: Nous revenons au système de libre entreprise et de concurrence. Pour donner un service approprié à un client, il faut charger certains frais minimums et en tirer une commission minimum lorsqu'une vente est faite. La simple loi de l'économie veut que la commission soit aux alentours de 5 p. 100. Il ne faut pas oublier que la commission ne peut être prélevée que lorsque la vente est conclue. Un agent immobilier n'est payé que lorsqu'il a effectivement vendu quelque chose. Dans notre société, on a montré jusqu'à 100 maisons à un client avant qu'il ne se décide... à partir pour aller probablement par la suite acheter directement au vendeur!

Pour ce qui est du vendeur, la presse a publié plusieurs commentaires, dont certains ne sont pas fondés. Un agent qui aurait vendu dans une semaine une maison de \$50,000 se ferait \$2,500. Je voudrais bien que tous les agents puissent en faire autant, mais ce n'est malheureusement pas le

cas. Le salaire moyen d'un vendeur correspond, dans certaines catégories, au seuil de pauvreté au Canada. Il y a des cas où le vendeur moyen ne fait, comme le salaire brut, pas plus de \$6,000 à \$7,000 par année.

Le président: Je n'ai posé la question que pour essayer de trouver une base sérieuse pour déterminer l'échelle des commissions et non pour insinuer que vous avez comploté ensemble ou que vous vous êtes entendus pour maintenir les prix.

M. Magee: Non, nous ne nous sommes pas entendus, et aucun des conseils ne s'est entendu sur le taux des commissions.

M. Jackson: Je crains de ne vous avoir donné une impression quelque peu trompeuse. La condition d'adhésion des conseils à l'Association canadienne est très simple. Notre premier but a été de tenter de relever les normes de compétence et d'éthique professionnelle. Cette volonté commune d'adopter et de respecter un code d'éthique et des normes de pratiques commerciales est, de fait, la seule condition d'adhésion que nous imposons aux conseils, exception faite de l'acquiescement des droits, de la présence aux réunions et du respect d'une certaine classification de base des membres, de façon à assurer une certaine normalisation.

Cela, afin que vendeurs et courtiers puissent faire partie de cet organisme, autrement, vous allez avoir une idée fautive de la situation à l'échelle nationale.

Lorsqu'il est question de règlements, par exemple, nous ne sommes pas consultés et nous ne sommes pas non plus toujours au courant de chaque règlement en particulier.

Il y aurait possibilité de modifier les barèmes de commission et, dans ce cas, nous ne serions plus consultés d'avance ni même prévenus des changements. Par curiosité surtout, nous avons essayé, environ tous les deux ou trois ans, de demander aux conseils quel était le taux en vigueur, mais nous n'avons pas toujours réussi à avoir une vue d'ensemble car ils estiment que c'est une question qui ne nous concerne pas et elle n'a vraiment aucun rapport avec nos opérations.

Autrefois, le taux de commission à Vancouver, bien qu'il n'y ait qu'un seul conseil, variait selon la situation dans l'ouest ou dans le nord de la ville. De nombreuses interprétations sont possibles, mais il n'empêche que les commissions variaient selon le secteur. Pour une raison ou pour une autre, chaque secteur avait un taux particulier.

Le président: En réalité, aux termes de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et du présent projet de loi, il ne semble pas qu'il y ait ce qu'on pourrait appeler une conspiration profitable ni une entente de prix profitable. Donc, lorsque vous affirmez à propos de celui qui doit payer la commission, que le prix du service rendu est raisonnable, ce n'est pas un argument, mais cela pourrait diminuer l'amende ou atténuer une peine quelconque.

M. Jackson: Il n'est pas obligé de payer la commission et il n'est même pas obligé de s'adresser à un courtier. Il est libre de choisir. S'il décide de s'adresser à un agent immobilier ou à un courtier il saura alors ce qu'il lui en coûte dans la situation actuelle. On pourrait toujours négocier ou discuter plus tard mais, à ce moment-là, le public ne serait jamais fixé.

Le président: Bien sûr, mais on pourrait répondre à cela que lorsque vous vous adressez à une entreprise indus-