

Des questions
qui vous mettront
sur la bonne piste

Enregistrement
vidéo et secret
professionnel

Pandémie, disruption et
conflits : comment favoriser
l'accès à la justice

Clôture à distance :
au-delà de la crise
sanitaire ?

entracte



Êtes-vous
partant pour
**le nouveau
maintenant?**



**Bienvenue
aux cœurs
sensibles**



**FONDATION
INSTITUT DE
CARDIOLOGIE
DE MONTRÉAL**

DON TESTAMENTAIRE

Planifier un héritage à son image

Le don testamentaire est une façon simple d'écrire son histoire et de laisser sa marque. Il permet de redonner à la vie, peu importe sa situation financière actuelle, tout en accordant un allègement fiscal à sa succession.

Proposez-vous le don testamentaire à vos clients?

Le legs est l'aboutissement d'un processus émotif et réfléchi. Cette forme de don planifié connaît une grande croissance au Québec.

En plus d'assurer une protection adaptée, une bonne planification successorale vient avec des avantages fiscaux intéressants. Donner à une cause qui nous tient à cœur tout en maximisant notre patrimoine est la plus belle façon de partir le cœur léger.

Pourquoi donner?

En soutenant la Fondation de l'Institut de Cardiologie de Montréal, vos clients contribuent à lutter contre la première cause de mortalité au monde: les maladies cardiovasculaires. C'est grâce à des gestes philanthropiques qu'ensemble, nous mènerons la médecine vers de nouveaux sommets d'innovation.

Contactez-nous pour recevoir de la documentation sur le don testamentaire :

Catherine St-André
Directrice conseil

Dons majeurs et planifiés

514 376-3330, poste 2442

catherine.st-andre@icm-mhi.org

Merci d'aider les cœurs sensibles à accomplir leur générosité.

unDONpourleCOEUR.org

DIRECTION ET RÉDACTION

Éditrice : Johanne Dufour, directrice,
clientèles et communications

Rédactrice en chef : Kim Bélanger,
conseillère principale, marketing et communications

Collaborateurs : M^{re} Suzie Archambault,
Jean-François Bertholet, M^{re} Liette Boulay,
M^{re} Anne Boutin, M^{re} Martin Breton, M^{re} Christian Crites,
France Duquette, M^{re} Antoine Fafard, M^{re} Nicolas
Handfield, Claudine Laflamme, Louise Ouimet,
Dominique Pelletier, Chantal Poliquin, Alexandre
Rousseau, M^{re} Nathalie Sansoucy, M^{re} Céline Vallières

Journalistes : Manon Chevalier, Pascal Forget,
Emmanuelle Gril, Hélène Jutras

Coordination : Josée Lestage

Révision-correction : Suzanne Raymond

DESIGN

Conseil, production photo, direction et réalisation
graphique : Isabelle Salmon (numerossept.com)

IMPRESSION

Imprimerie Marquis

PRÉSIDENTE : M^{re} Hélène Potvin

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'ORDRE

M^{re} Julie Bisson
M^{re} Laurent Fréchette
M^{re} Michael Douglas Kelley
M^{re} Audrey Lachance
M^{re} Dany Lachance
M^{re} Mario Patry
M^{re} Aurélie Sirois
M^{re} Marie Tam
M^{re} Samuel Trépanier Brown
M^{re} Robert Williamson

ADMINISTRATEURS NOMMÉS

Jeanne Duhaime, Sylvie Jacques,
Benoit Lessard, Bruno Petrucci

RENSEIGNEMENTS

Abonnements : entracte@cnq.org

Publicité : Josée Lestage 514 879-1793
1 800 263-1793 poste 5212



Chambre
des notaires

Chambre des notaires du Québec
101-2045, rue Stanley - Montréal QC H3A 2V4
www.cnq.org

Le magazine *Entracte* est publié quatre fois par année
(printemps, été, automne, hiver) par la Chambre des notaires
du Québec. Les bureaux de l'administration sont situés
à la Chambre des notaires du Québec. Ce numéro est tiré
à 5 600 exemplaires. Dans le magazine, la forme masculine
désigne aussi bien les hommes que les femmes.
La mission principale de la Chambre des notaires du Québec
est d'assurer la protection du public.

© Chambre des notaires du Québec. Le contenu du
magazine *Entracte* est protégé par des droits d'auteur.
Toute reproduction totale ou partielle, de façon imprimée,
électronique ou autre, sans la permission préalable de
l'éditeur, est strictement interdite. Les opinions exprimées
dans les textes n'engagent que la responsabilité des
auteurs. Le fait pour un annonceur de présenter ses produits
ou services dans le magazine *Entracte* ne signifie pas
nécessairement que ces produits ou services sont endossés
par la Chambre des notaires du Québec.

ISSN 1193-3763 (imprimé)
ISSN 2292-5783 (numérique)

**Poste Canada, envoi de poste-publications,
n° de convention 40062799**

Le magazine *Entracte* est également disponible
en version électronique sur le site cnq.org

Imprimé sur Rolland Enviro.

Ce papier contient 100% de fibres postconsommation,
est fabriqué avec un procédé sans chlore
et à partir d'énergie biogaz.

Il est certifié FSC®, Rainforest Alliance^{MC}
et Garant des forêts intactes^{MC}.



TCF

BIOGAZ



juridique

**8 CEN – Enregistrement
vidéo et secret
professionnel**

**12 Médiation par
visioconférence :
avantages et
inconvénients**

**14 Pandémie,
disruption et conflits :
comment favoriser
l'accès à la justice**

**18 Bibliothèque
notariale et publications –
Les tuiles**

23 Brèves juridiques

déontologie

**24 Conciliation
d'honoraires et
contrat de service**

gestion

**28 Nouvelles réalités,
nouveaux modèles :
des questions qui vous
mettront sur la bonne piste**

**32 Empathie : reprendre
son souffle pour mieux
poursuivre la course**

**35 S.O.S. stress et
sédentarité**

techno

**36 Clôture à distance :
au-delà de la crise
sanitaire ?**

tendances

**42 Notaires associés
dans des cabinets
d'avocats**

**46 FEN – Responsabilité
sociale de la profession
et accès à la justice**



**04 LE MOT DE
LA PRÉSIDENTE**

**05 ACTUALITÉS
DE LA CHAMBRE**

**06 PAGE
D'HISTOIRE :
ENGAGEMENT
PROFESSIONNEL
D'UN HOMME
POUR LA TRAITE
DES FOURRURES**

**50 EN MOTS –
EXERCICE SUR
LES LATINISMES**

Nouveaux modèles Prêt? J'y vais!

On espérait un retour à la normale, mais il semble que la normalité est désormais changée. Définitivement, on réalise que les défis continuent de se présenter et que la profession avance, progresse. Je nous souhaite de relever ces défis ensemble, avec professionnalisme, ouverture et collaboration.

Chacun de vous prenez le contrôle de vos dossiers, devant départager ce qui est urgent et ce qui peut être reporté. Au final, il faut prendre le temps de faire et de bien faire : trouver le tempo et adopter des mesures concrètes qui vous garderont au-dessus de la mêlée. Il faut parfois se donner un temps de pause pour trouver la perspective nécessaire afin de choisir son modèle et de confirmer sa raison d'être professionnelle (page 28). Même si le marché va vite, veillez à expliquer et à faire votre part en présentant le détail de vos interventions (voir article en page 24 sur le contrat de service).

De notre côté, nous continuons d'accompagner les notaires en mettant à leur disposition différents outils :

- Pour les clients (le prochain volet de la campagne **Un bon conseil, allez voir un notaire** portera sur la vulgarisation du rôle du notaire, entre autres en droit immobilier, fief connu, toutefois incompris).
- Et pour vous, en formation (voir page 5 annonçant la formation à venir sur le formalisme de l'acte et page 22 sur les ParCours du notariat), en modèles et références (page 18), en développement technologique... À ce dernier sujet, la collaboration de tous est nécessaire. Nous consultons activement utilisateurs et non-utilisateurs afin d'établir

des solutions plus efficaces, tant pour vous que pour vos clients (voir article sur l'acte techno en page 36).

Nous visons à être plus centrés sur notre mission, à mettre l'accent sur le travail collaboratif avec les notaires, de même que sur le renforcement de la reconnaissance et de la nécessité, pour le public, d'un notariat de grande qualité.

Que vous soyez à l'emploi d'une entreprise privée ou publique ou bien dans une étude à votre compte ou non, continuez de faire briller la profession en appliquant les plus hauts standards de qualité. Toute la société québécoise en bénéficiera!

Comme je vous le recommandais en début d'année, prenez soin de votre santé et soyez vigilant pour vous-même, vos proches et vos collègues de travail. À ce sujet, lisez l'article qui porte sur l'empathie (page 32), de même que nos petits conseils de physiothérapie (page 35).

Bonne lecture!



Actualités

DE LA CHAMBRE

NOMINATIONS))) PUBLICATIONS))) CHIFFRES))) ZOOM SUR))) ÉVÉNEMENTS)))

Nouvelle formation obligatoire – disponible ce printemps

FORMALISME DE L'ACTE

En tant qu'officier public, le notaire rédige et reçoit des actes auxquels la loi accorde un caractère authentique et une force probante que ne possède aucun acte sous seing privé.

Ce formalisme a toujours été au cœur de la profession.

FORMATION CONÇUE EN DEUX VERSIONS

En raison de l'importance de ce sujet, de certaines lacunes constatées et de la rigueur nécessaire au formalisme des actes, le Conseil d'administration a résolu d'imposer une **formation obligatoire¹ d'au plus 4 heures portant sur le sujet, offerte en deux versions** :

- L'une portera sur le formalisme des actes notariés reçus sur support papier et s'adressera à tous les membres inscrits au tableau de l'Ordre.
- L'autre portera sur le formalisme des actes notariés reçus sur support technologique et

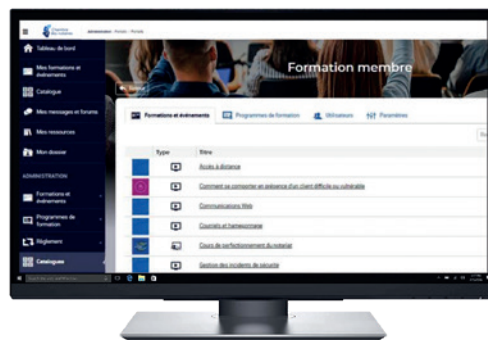
s'adressera à tous les membres inscrits à la plateforme ConsignO Cloud.

CONTENU

Ces formations traiteront des obligations et des responsabilités du notaire en fonction du mandat qui lui est confié, de la rédaction jusqu'à la conservation des actes notariés, qu'ils soient reçus sur support papier ou sur support technologique.

Plus précisément, il sera question des obligations liées à la fonction de notaire officier public, de notaire instrumentant, de notaire délégué, qu'il soit employé d'un organisme ou d'une société multidisciplinaire.

Ces notions seront traitées sous forme de situations concrètes et significatives pour les membres, avec comme toile de fond le développement de bonnes pratiques.



DÈS CE PRINTEMPS

Ces formations seront accessibles à tous en avril et en mai par le biais de Cognita.

Ces formations seront offertes gratuitement pendant une durée de 45 jours à compter de leur lancement et devront être suivies au plus tard le 31 décembre 2021.

1. Ces heures de formation s'inscrivent dans l'obligation du notaire de suivre un minimum de 30 heures d'activités de formation continue pour la période de référence 2020-2021, conformément au Règlement sur la formation continue obligatoire des notaires.

APPEL DE CANDIDATURES

Experts de contenu, formateurs, superviseurs, évaluateurs, auteurs, lecteurs critiques

Afin de pourvoir certains mandats et de créer une banque d'experts, la Chambre souhaite connaître votre intérêt à contribuer au développement des compétences de vos confrères et collègues ou des candidats à la profession.

Vous êtes invités à partager vos connaissances et votre expertise. Que ce soit en lien avec le programme de formation professionnelle, la formation continue, le Répertoire de droit ou le magazine *Entracte*, contactez-nous ! Apprenons les uns des autres et faisons rayonner la profession !

PLUS DE DÉTAILS
SUR L'ESPACE
NOTAIRE DU SITE
INTERNET DE
LA CHAMBRE

Page d'histoire

À travers quinze pages d'histoire, découvrez à quel point le notariat a touché tous les aspects de la vie québécoise au fil des siècles.

❖ ÉQUIPE DE LA GESTION DOCUMENTAIRE,
en collaboration avec la direction clientèles et communications

⊕ Acte notarié Engagement professionnel d'un homme pour la traite des fourrures

par la Compagnie du Nord-Ouest, 1801
M^e Maurice-Louis Desdevens de Glandon

Le maître charpentier Jean Julien est engagé en tant que « milieu hivernant » dans l'un des canots de la Compagnie du Nord-Ouest. L'engagement stipule qu'il devra passer l'hiver dans le Nord, puis apporter des marchandises aux dépôts de la compagnie à Michilimakinac et Grand Portage.

Formée en 1779, la Compagnie du Nord-Ouest fut la rivale de la Compagnie de la Baie d'Hudson pendant 40 ans dans le domaine de la traite des fourrures, avant d'être absorbée par celle-ci en 1821. Elle contribua à l'essor de la bourgeoisie anglo-écossaise de Montréal, dont les membres furent les premiers à venir s'établir dans le quartier du Golden Square Mile. Comme il était impossible, à partir de Montréal, de faire un aller-retour en une saison au pays des fourrures, au nord du Manitoba et de la Saskatchewan, la Compagnie du Nord-Ouest avait mis au point un système de transport en deux étapes. Au printemps, les « hivernants », des hommes comme Jean Julien, engagés pour passer l'hiver dans les postes de traite du Nord, descendaient avec leur cargaison vers la région des Grands Lacs, à la rencontre des « voyageurs », qui étaient partis de Montréal au même moment. Ceux-ci pouvaient ainsi rapporter les fourrures à Montréal avant l'hiver. Être « milieu de canot » signifiait être assis au milieu du canot et était considéré comme le statut le plus bas de l'équipée.

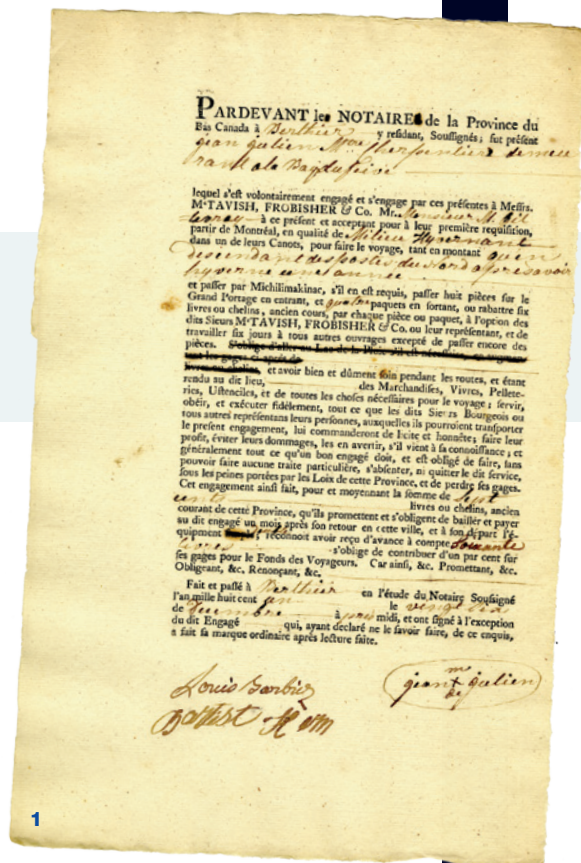


TABLEAU INTITULÉ LES VOYAGEURS, 1846

Le voyageur, figure emblématique du Canada français, formait avec l'hivernant la force vive sur laquelle le commerce des fourrures était bâti. Payant du lever au coucher du soleil, transportant canots et cargaisons sur les routes de portage, ils étaient indispensables aux compagnies de traite de par leur grande résistance et leur connaissance des peuples des Premières Nations.

CARTE MONTRANT LE POSTE DE MICHILIMAKINAC, 1718

Lieu de rencontre et de commerce bien avant l'arrivée des Blancs en Amérique, Michilimakinac, de par sa situation géographique stratégique, devint une plaque tournante du commerce des fourrures dès le Régime français.



Sources: 1. Maurice-Louis Desdevens de Glandon, Engagement professionnel de Jean Julien, 26 décembre 1801 © BANQ, CN603,S31 - 2. Guillaume Delisle, « Carte de La Louisiane et du cours du Mississipi » (détail), 1718, Library of Congress, Geography and Map Division - 3. Charles Deas, The Voyageurs, 1846, Museum of Fine Arts, Boston.



LIQUIDATEUR D'UNE SUCCESSION ?

Plus de **20** ANS
d'expérience

Service clé en main ou à la carte d'évaluation
et de gestion de contenu résidentiel



EVOLIA
TRANSITION

- Inventaire et évaluation de biens meubles
- Expertise d'œuvres d'art, d'antiquités et d'objets de collection
- Liquidation des biens (vente, tri, don, etc.)
- Désencombrement et ramassage du contenu complet d'une résidence
- Ménage complet ou partiel

Un seul appel donne accès à une **dizaine de services**
pour faciliter la vie au liquidateur d'une succession
et diminuer les risques de conflits familiaux.

**NOUVEAU
BUREAU
OUVERT
À MAGOG**

OFFREZ UN SERVICE À VALEUR AJOUTÉE EN FAISANT APPEL À UNE ÉQUIPE D'EXPERTS RECONNUS

Membre certifié de la Canadian Association of Personal Property Appraisers

1-844-647-5001 | evoliatransition.com

POUR QUE LA LOI ET L'ORDRE FASSENT BON MÉNAGE.

VOS EXPERTS S'OCCUPENT DE LA LOI, **ON PREND EN CHARGE L'ORDRE !**

Classement

Rangement

Numérisation

Depuis 1973



CONTACTEZ NOUS!

1 800 361.9257 julsolutions.com



Enregistrement à l'insu du notaire : **attention!**

LE CENTRE D'EXPERTISE EN DROIT NOTARIAL (CEN) EST UN SERVICE OFFERT PAR LA CHAMBRE DES NOTAIRES QUI RÉPOND À TOUTE DEMANDE OU PROBLÈME LIÉ AU DROIT IMMOBILIER ET AU DROIT DES SUCCESSIONS FORMULÉ PAR UN NOTAIRE. LE CEN DÉTERMINE CERTAINS DES ENJEUX SYSTÉMIQUES DE LA PROFESSION DANS CES DOMAINES, SELON UNE APPROCHE PRÉVENTIVE DE LA MISSION DE PROTECTION DU PUBLIC. **DANS CE NUMÉRO, IL SERA QUESTION DES DÉFIS LIÉS À L'UTILISATION DE LA TECHNOLOGIE OÙ IL Y A POSSIBILITÉ D'ENREGISTREMENT DES CONVERSATIONS À L'INSU, EN PERSONNE OU À DISTANCE.**

◆ M^e NATHALIE SANSOUCY, notaire, direction clientèles et communications

Avec l'acte technologique, la vidéoconférence et le télétravail, il y a de nouveaux défis à relever pour préserver la confidentialité des documents et des confidences de ses clients.

Partage de documents sécurisés, entrevues exclusivement par Teams, mots de passe, connexion à distance sécurisée, et j'en passe, font partie des réalités quotidiennes des notaires depuis le début de la pandémie. Avec l'acte à distance, la question de l'enregistrement audio et vidéo a été soulevée, et le Conseil d'administration de la Chambre a adopté une ligne directrice interdisant aux notaires d'enregistrer leurs vidéoconférences¹, les notaires étant tenus au secret professionnel.

Il faut aussi être conscient que la possibilité d'enregistrer une entrevue n'est pas réservée à la vidéoconférence, une entrevue en présentiel pouvant également être enregistrée. Le constat reste le même, que l'entrevue ait lieu à distance ou en présentiel : c'est une brèche dans la confidentialité et le notaire doit s'en abstenir.

Cependant, qu'est-ce qui empêche un client d'enregistrer l'entrevue ? C'est très facile aujourd'hui avec un téléphone intelligent dans la poche ou un logiciel d'enregistrement installé sur un ordinateur. Résultat : l'entrevue est enregistrée à votre insu. Quelles sont les conséquences pour vous ?

Secret professionnel

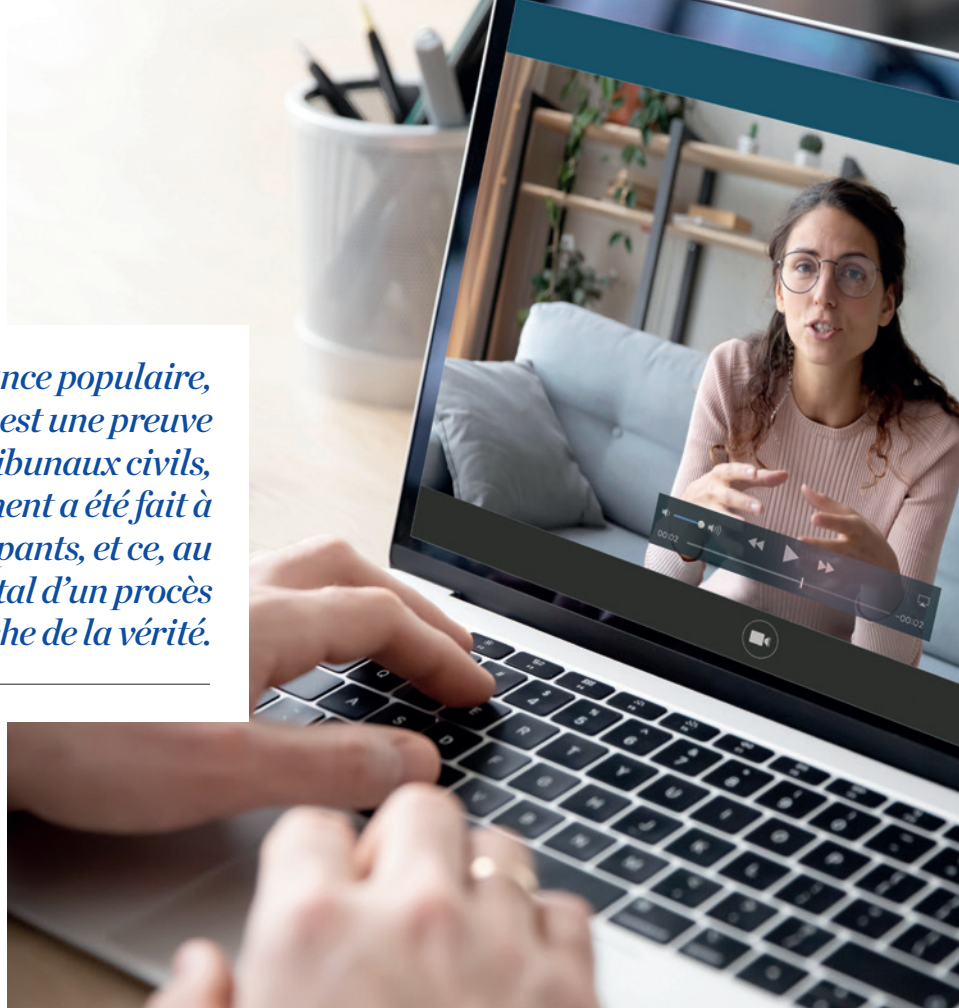
Comme notaire, vous êtes tenu de protéger l'information visée par les règles du secret professionnel. Cette obligation vous concerne ainsi que

Avec l'acte à distance, la question de l'enregistrement audio et vidéo a été soulevée, et le Conseil d'administration de la Chambre a adopté une ligne directrice interdisant aux notaires d'enregistrer leurs vidéoconférences.

votre personnel². Ceci implique que vous devez protéger cette information et la rendre inaccessible aux tiers.

Rappelons-nous que cette obligation déontologique est reliée au droit fondamental au secret professionnel des juristes, notaires et avocats, conféré par l'article 9 de la *Charte des droits et libertés de la personne* et l'article 7 de la *Charte canadienne des droits et libertés*. Les lois reconnaissent cependant que le client peut renoncer à ce droit fondamental, et l'article 36 du Code de déontologie précise que cette renonciation doit être faite par écrit. Un client renonce à son droit lorsqu'il vous demande, par exemple, de transmettre une information ou un document à son comptable. D'autre part, le client ne peut invoquer le secret professionnel lorsque l'information devient publique par ses actions, comme c'est le cas lorsqu'il vous envoie des informations personnelles par courriel non sécurisé (et que l'information est interceptée) ou qu'il enregistre une entrevue à votre insu et la rend publique par la suite. Comme l'a énoncé la Cour d'appel : « Il est universellement reconnu qu'un secret, une fois révélé, cesse de l'être et

Contrairement à la croyance populaire, un enregistrement est une preuve recevable devant les tribunaux civils, même si cet enregistrement a été fait à l'insu des autres participants, et ce, au nom de l'objectif fondamental d'un procès au civil, soit la recherche de la vérité.



qu'un privilège se perd lorsque l'information confidentielle, entre un professionnel et son client, est transmise à un tiers, sauf s'il y a fraude. Le tiers est alors libre de faire, comme bon lui semble, un usage légitime de cette information qui n'est plus confidentielle³. »

Il y a quelques années, M^{re} Jean Lambert et Robert Cassius de Linval ont fait un excellent travail sur le secret professionnel à l'ère des communications électroniques⁴. Quoique leur texte portait essentiellement sur le courriel, nouveau moyen de communication à l'époque, qu'ils qualifiaient de « carte postale électronique », l'étude qui y est faite se transpose très bien aux nouvelles technologies de l'information que nous connaissons aujourd'hui.

Selon leur expression, « il faut établir le maillage entre les obligations légales et déontologiques pertinentes à la préservation du secret

professionnel et l'utilisation quasi inévitable et certainement fort souhaitable des technologies modernes de communication ». Ils établissent trois axes en ce qui a trait aux précautions à prendre :

- 1) les avertissements concernant la confidentialité, qui feront en sorte que la personne saura si elle viole le secret professionnel ;
- 2) le contrôle de l'environnement technique (p. ex. vidéoconférence par Teams exigée) ; et
- 3) l'environnement humain, en adoptant une procédure systématisée d'utilisation comme rempart efficace contre les erreurs humaines.

Un notaire ne peut se permettre d'être laxiste ou négligent en matière de protection du secret professionnel. Se fermer les yeux pour éviter de voir qu'un client enregistre l'entrevue n'est pas le comportement souhaité. Il ne l'est

pas plus si le notaire refuse les vidéoconférences ou exige de ses clients qu'ils laissent leur téléphone intelligent à la réception.

Le notaire a l'obligation de communiquer les conseils nécessaires à son client concernant la confidentialité et la prohibition d'enregistrement. Il doit documenter son dossier à cet effet.

Enregistrement à l'insu

Le notaire n'assume cependant aucune responsabilité lorsqu'un client procède à l'enregistrement ou ne respecte pas l'obligation de confidentialité lorsqu'elle existe.

Droit criminel

Est-ce qu'un client qui a enregistré votre entrevue à votre insu a commis un acte criminel ? La réponse à cette



question est non. Pour constituer une infraction criminelle au sens de l'article 184 du *Code criminel*, l'enregistrement à l'insu doit avoir été effectué par un tiers, c'est-à-dire une personne non impliquée dans la communication. Lorsque c'est le fait d'un participant à la discussion, ce n'est pas un acte criminel.

Au civil

Un enregistrement effectué à votre insu et à l'insu des autres personnes présentes à l'entrevue peut-il servir dans un procès civil? Contrairement à la croyance populaire, un enregistrement est une preuve recevable devant les tribunaux civils⁵, même si cet

enregistrement a été fait à l'insu des autres participants, et ce, au nom de l'objectif fondamental d'un procès au civil, soit la recherche de la vérité. Bien évidemment, l'authenticité de l'enregistrement doit être démontrée pour qu'il soit recevable.

Le Code civil prévoit cependant que « le tribunal doit, même d'office, rejeter tout élément de preuve obtenu dans des conditions qui portent atteinte aux droits et libertés fondamentaux et dont l'utilisation est susceptible de déconsidérer l'administration de la justice⁶. » Lorsque le droit au secret professionnel est violé, seule la preuve que l'enregistrement a été obtenue dans des conditions qui portent atteinte aux droits et libertés fondamentaux est requise pour la rejeter.

Il faut savoir que ces enregistrements à l'insu sont souvent utilisés et acceptés comme preuve dans les procès en droit de la famille et en droit du travail. La jurisprudence est abondante dans ces domaines et les juges évaluent au cas par cas si la preuve doit être rejetée suivant l'article 2858 du Code civil⁷.

Comme mentionné précédemment, le secret professionnel est un droit reconnu par l'article 9 de la *Charte québécoise des droits et libertés*. Si l'enregistrement à l'insu d'un interlocuteur est recevable en preuve, il y a des risques de poursuite contre celui qui a procédé à

l'enregistrement d'une conversation qui devait être protégée par le secret professionnel.

En responsabilité professionnelle des notaires, nous n'avons pas trouvé de jugements à ce sujet. Peut-être parce que la plupart des gens estiment normal de protéger la confidentialité de ce qui se passe dans le bureau d'un notaire⁸.

Éviter qu'un enregistrement à votre insu soit utilisé contre vous

Sachant que l'entrevue avec le client peut être enregistrée malgré l'avertissement du notaire, il est important qu'il évite de tenir des propos hors contexte, sans lien avec son mandat professionnel. En d'autres mots, il faut que le notaire agisse avec prudence tout au long de la conversation avec son client, ce qui comprend aussi la conversation informelle en début ou fin d'entrevue.

En terminant, rappelons qu'il est important que le notaire conserve la preuve de son avertissement à l'effet qu'il est interdit d'enregistrer l'entrevue. Il peut s'agir d'une clause dans le mandat professionnel signé par le client ou bien d'une annotation au dossier à l'effet que l'avertissement verbal a été donné. ●

1. Par. 6.4, Lignes directrices « Normes pour recevoir un acte notarié en minute sur un support technologique », Chambre des notaires. - 2. Art. 40, Code de déontologie des notaires. - 3. Chevrier c. Guimond, 1984 CANLII 2862 (QC CA). - 4. Le secret professionnel à l'ère des communications électroniques, Jean Lambert et Robert Cassius de Linval, Revue du Notariat, vol. 99, n° octobre, p. 84, 1^{er} octobre 1996. - 5. Art. 2857 C.c.Q. - 6. Art. 2858 C.c.Q. - 7. Bellefeuille c. Morisset, 2007 QCCA 535, EYB 2007-117913, Syndicat des travailleurs et travailleuses du CSSS Vallée-de-la-Gatineau (CSN) c. Centre de santé et de services sociaux de la Vallée-de-la-Gatineau, EYB 2019-319753 2019 QCCA 1669, Houle c. Mascouche (Ville), 1997 CanLII 8920 (QC CS), Droit de la famille – 173081, 2017 QCCS 5953 (CanLII), Droit de la famille – 2206, [1995] R.J.Q. 1419 (C.S.). - 8. À noter qu'en matière de responsabilité médicale, M^{re} Jimmy Ernst Jr Laguë-Lambert affirme qu'il utilise fréquemment l'enregistrement à l'insu dans des dossiers d'erreur médicale lorsqu'un médecin affirme avoir commis une faute <https://lambertavocatin.com/avocat-montreal/enregistrer-conversation-legal/> -



Médiation par visioconférence

Avantages et inconvénients

À L'INSTAR D'UNE GRANDE PARTIE DE LA POPULATION, PLUSIEURS MÉDIATEURS ONT DÛ S'ADAPTER ET INNOVER AVEC LA VISIOCONFÉRENCE, ALORS QUE D'AUTRES AVAIENT DÉJÀ ADOPTÉ CETTE PRATIQUE AVANT LA CRISE SANITAIRE. SUR LE PLAN SOCIAL, UN GRAND BOND A ÉTÉ ACCOMPLI ET IL SEMBLE QUE LA VISIOCONFÉRENCE SOIT LÀ POUR RESTER. SI LES AVANTAGES SONT INDÉNIABLES, LES INCONVÉNIENTS LE SONT AUSSI. LES MÉDIATEURS DOIVENT USER DE DISCERNEMENT ET DE SOUPLESSE.

◆ M^e CÉLINE VALLIÈRES, LL. M., formatrice et médiatrice agréée

En mars 2020, au début de la crise sanitaire, je me suis retrouvée paralysée. Le Québec a été mis sur pause en raison de la COVID-19. J'ai subi des pertes financières importantes, et j'avais peur de faire le pas vers la médiation et la formation à distance. Ayant toujours été peu à l'aise avec la technologie, je craignais d'être moins compétente par visioconférence. Mais au mois de mai 2020, j'ai dû me rendre à l'évidence : je devais plonger dans ce monde virtuel que je voyais comme un lac glacé.

J'ai suivi différents cours sur la médiation à distance, ce qui m'a permis de gagner en confiance. Puis j'ai expérimenté le processus avec la plateforme Zoom. Je me souviendrai toujours de ma première entrevue individuelle à distance. Après avoir rattaché, j'avais le sentiment d'être la même médiatrice que j'avais toujours été. J'avais fait les mêmes interventions que si j'avais été face à la personne. J'avais été égale à moi-même. J'ai évidemment dû m'adapter, mais l'essentiel y était, et les médiations couronnées de succès se sont enchaînées. Finalement, le blocage était psychologique, et non technologique.

Les avantages de la médiation par visioconférence

- On peut régler des conflits qui autrement auraient pu perdurer, voire s'aggraver.
- La gestion efficace du conflit permet de répondre à plusieurs besoins psychologiques (justice, réparation, équité, apaisement, compréhension, etc.) ainsi qu'aux obligations des milieux de travail et organisations diverses.
- Les parties demeurent dans le confort de leur foyer et ce

*Après avoir
raccroché, j'avais le
sentiment d'être la
même médiatrice que
j'avais toujours été.
Finalement, le blocage
était psychologique,
et non technologique.*

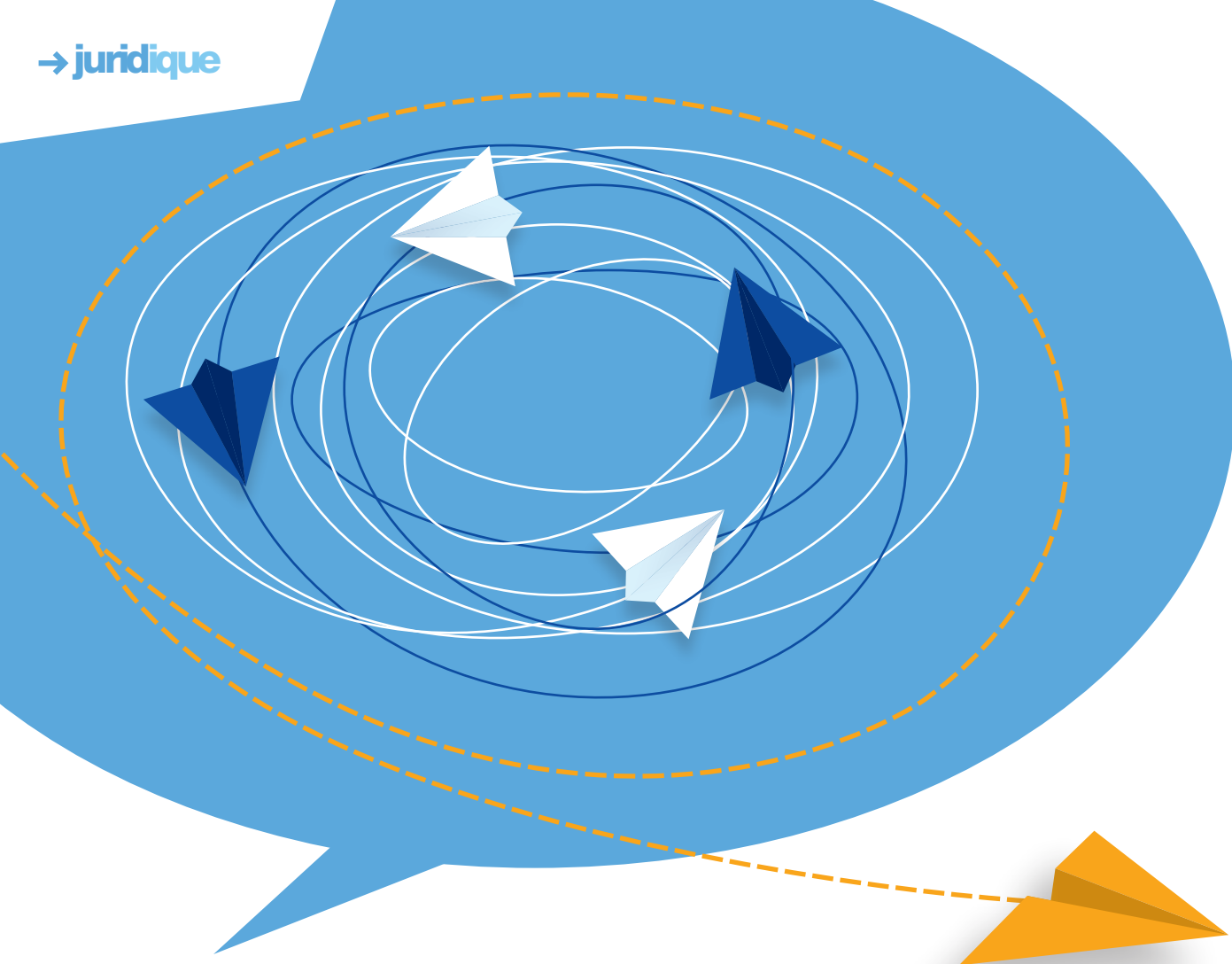
sentiment de sécurité répond
à un besoin humain fondamental.

- Il y a une véritable économie en efficacité, en temps de déplacement et en dépenses diverses (salle, essence, hébergement, repas), ce qui constitue un avantage pour les parties et le médiateur. De plus, le médiateur peut traiter plus de dossiers grâce au temps de déplacement épargné.
- Ne s'étant pas déplacées, les parties vivent moins de frustration en cas de report de la médiation.
- Le médiateur étend le territoire de ses interventions, car les distances s'estompent.
- Une partie n'est pas obligée de rester au même endroit pendant le processus; elle peut se déplacer et même sortir du pays. Elle conserve une plus grande liberté de mouvement si la médiation s'étire dans le temps.

- Lorsque les parties sont émotives, la médiation à distance permet davantage de réguler leurs émotions et de se concentrer sur le problème à régler.
- Les alliances naturelles n'apparaissent pas à l'écran. En effet, la disposition des visages ne tient pas compte de ces alliances, ce qui peut représenter un avantage.
- Les parties sont souvent moins intimidées qu'elles le seraient en présence des autres parties et du médiateur.
- Une partie ne peut en intimider physiquement une autre, et le langage verbal ou non verbal menaçant est atténué par la distance.
- Si le médiateur exige que les parties activent leur micro pour pouvoir prendre la parole, il peut y avoir moins d'interruptions impulsives et donc plus d'écoute.

Les inconvénients de la médiation par visioconférence

- Comme pour toute visioconférence :
 - Il se pourrait que certains problèmes techniques (connexion défaillante, participant malhabile, son et visuel inadéquats, etc.) soient difficiles, voire impossibles à résoudre.
 - Les parties peuvent parfois se sentir brimées dans l'expression de leurs émotions.
 - Le médiateur doit porter attention aux fuseaux horaires. Comme la médiation n'est plus limitée par le territoire, il est possible de faire une médiation avec des
- parties qui vivent dans des fuseaux horaires différents.
- Le même ordinateur et la même pièce sont utilisés pour des usages différents (loisirs, travail, formation). Par conséquent, l'impact du lieu de la médiation est moindre parce qu'il n'y a pas de décorum.
- Au début, la médiation en visioconférence provoque un sentiment d'étrangeté, et les parties doivent s'adapter. Certaines personnes pourraient ne pas y arriver.
- Il y a une perte de connexion et de chaleur humaine, et le langage non verbal peut être difficile à décoder.
- Le médiateur doit se montrer présent, faire preuve de patience et être plus proactif dans la communication.
- Certains dossiers délicats exigent la présence physique du médiateur pour assurer le respect de la confidentialité ou préserver la sensibilité des parties.
- Une partie et son accompagnateur ne sont pas nécessairement côte à côte sur l'écran. De la même façon, les alliés sont parfois séparés. À noter que la plateforme Zoom permet toutefois au médiateur de déplacer les visages à sa convenance.
- Selon le processus, les ententes ne sont pas toutes signées au même moment, ce qui laisse le temps à une partie de changer d'idée. Toutefois, il existe des logiciels (Consigno, DocuSign, Adobe Sign, PDF Expert) qui permettent de signer des documents de façon virtuelle. On peut aussi photographier les signatures ou numériser les documents et les envoyer par courriel, si les participants sont à l'aise avec la technologie. ●



Pandémie, disruption et conflits

Comment favoriser l'accès à la justice

NON SEULEMENT LA PANDÉMIE BOUSCULE, MAIS L'HEURE EST À LA DISRUPTION. UNE CERTAINE SOIF DE JUSTICE ET DE PRISE DE CONSCIENCE S'INSTALLE COMME TRAME DE FOND DE L'ÉQUILIBRE SOCIAL. LA PORTE EST GRANDE OUVERTE À L'ÉMERGENCE DE NOUVEAUX MODÈLES DE GESTION DE CONFLIT FAVORISANT L'ACCÈS À LA JUSTICE. DANS CET ARTICLE, NOUS VOUS PRÉSENTONS UNE VERSION QUI APPELLE À UN CHEMINEMENT STRUCTURÉ DU DOSSIER, ÉTABLI DE CONCERT AVEC LE CLIENT.

✦ M^e CHRISTIAN CRITES, notaire émérite

Nous pourrions faire un parallèle avec les années 1970, qui ont aussi vu émerger de nombreux mouvements sociaux revendiquant une justice sociale plus représentative et clamant un besoin de liberté et de reconnaissance de la diversité culturelle. Cette période, aussi reconnue pour son boom en matière de prévention et règlement des différends (PRD), a amené les experts à formaliser, institutionnaliser et systématiser des processus de résolution de conflits au sein des organisations. Dès lors, la systématisation des processus de résolution de conflits est devenue une sous-catégorie de la PRD¹.

Deux approches et un système de gestion de conflit

L'approche de la rationalité est le **réductionnisme**. Elle a été développée au XVII^e siècle par Descartes² et est, depuis, l'approche dominante en Occident. Il s'agit d'une **conception selon laquelle « le tout » peut être décomposé en ses parties et recomposé à partir de celles-ci. Les parties sont liées par la relation de cause à effet³.**

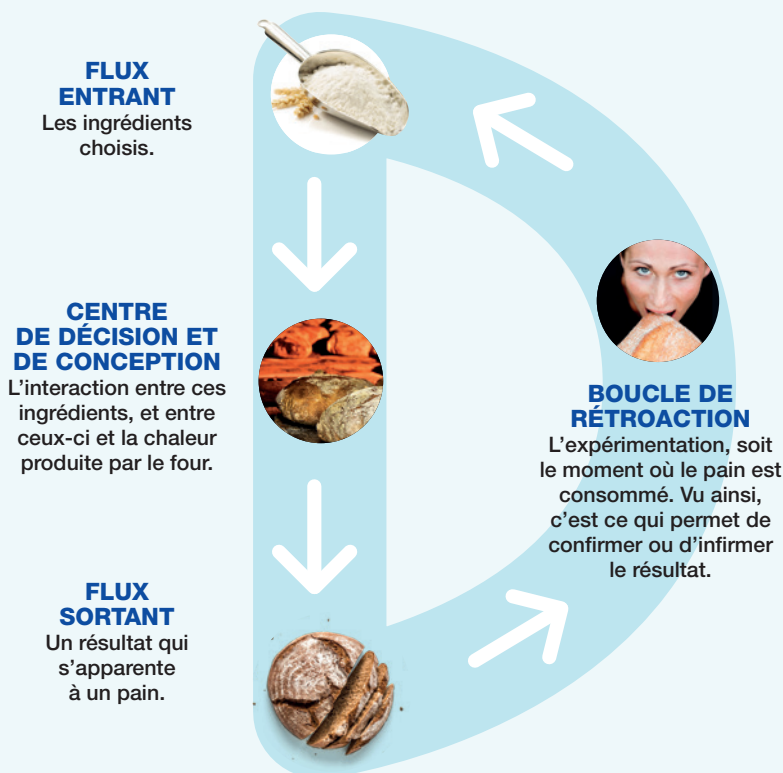
À cette conception s'oppose l'**approche systémique**. Théorisée en 1936 par Ludwig Von Bertalanffy, la **théorie générale des systèmes** préfère une conception orientée vers l'agencement et les relations entre les parties qui unissent (holisme⁴) plutôt que de réduire une entité à ses parties ou éléments (par exemple, réduire le corps humain à ses organes ou ses cellules). **Le tout n'est pas la somme de ses parties, mais plutôt le produit de leurs interactions⁵.** Selon cette théorie, les systèmes sont ouverts à leur environnement et interagissent avec lui, entraînant une évolution continue.

La théorie générale des systèmes

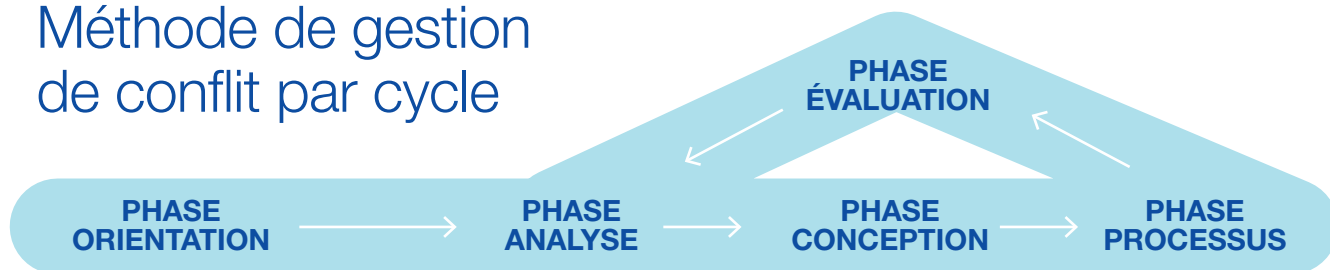
Selon cette théorie, tous les systèmes possèdent :

- 1 Un flux entrant (Input)**
Les composantes, les filtres, l'autonomie. L'entrée d'un système est définie comme le mouvement de l'information ou de la matière-énergie de l'environnement dans le système.
- 2 Un centre de décision et de conception (Process ou Throughput)**
C'est l'interaction des composantes entre elles.
- 3 Un flux sortant (Output)**
Les résultats. La sortie est le mouvement de l'information ou de la matière-énergie du système vers l'environnement. L'entrée et la sortie impliquent toutes deux le franchissement des limites qui définissent le système.
- 4 Une boucle de rétroaction (Feedback)**
La rétroaction sert à informer, à l'entrée du flux, sur sa sortie, de façon à permettre au centre de décision de connaître plus rapidement l'état général du système.

Afin de faciliter la compréhension de ces concepts, prenons l'exemple du processus de fabrication d'un pain vu selon Bertalanffy.



Méthode de gestion de conflit par cycle



Inspiré par les fondements de cette théorie, je me suis lancé dans l'aventure de concevoir une méthode de gestion de conflit scindant en deux le centre de décision et de conception.

Pré-cycle

PHASE ORIENTATION (flux entrant)

Lors de cette phase, le notaire s'entretient avec son client pour prendre connaissance de la problématique et définir les thèmes et sujets devant faire l'objet d'une analyse juridique. À titre d'exemple, dans le cas d'un conflit structuré par un potentiel vice caché, le notaire voudra analyser les avant-contrats, le rapport d'inspection préachat, les rapports techniques produits par les experts concernant le problème, etc.

Début du cycle

PHASE ANALYSE (centre de décision)

Lors de cette phase, le notaire entreprend l'analyse des documents sous l'angle de différents concepts juridiques. Son objectif est de se faire une opinion relative à la capacité de satisfaire les critères des concepts juridiques retenus lors de la phase Orientation. Dans le cas d'un potentiel vice caché, le notaire effectue cette analyse de manière à déterminer si les faits et la documentation présentés satisfont les critères établis par la loi et la jurisprudence en matière de garantie légale de qualité.

PHASE CONCEPTION (centre de conception)

Fort de son analyse, le notaire est maintenant en mesure de transmettre ses observations. Lors d'un entretien avec son client, il présente, d'une part, la qualité et les défis observés lors de son analyse et, d'autre part, définit avec lui les attentes légitimes et rationnelles que pourrait produire une intervention structurée par le ou les concepts juridiques retenus. La pratique du droit se caractérise par le fait que la phase Analyse produit rarement des résultats de type blanc ou noir. D'où la nécessité de discuter de cette réalité lors de la conception du plan d'intervention.

Cette discussion franche et rationnelle permet de définir avec le client la ou les cibles à atteindre pour satisfaire ses besoins. La détermination de ces cibles cadre l'exercice de conception du plan d'intervention.

PHASE PROCESSUS (flux sortant)

Cette phase se réalise en deux parties : la confection et la mise en œuvre. Le notaire confectionne et exécute le plan d'intervention convenu lors de la phase précédente. En règle générale, l'intervention conceptualisée dans le contexte d'un vice caché est composée, d'une part, d'une lettre de prévention exposant un sommaire de l'analyse accompagnée d'une offre de règlement motivée et, d'autre part, de deux interventions téléphoniques avec le destinataire de la lettre, soit une avant l'envoi et la seconde après la réception.

PHASE ÉVALUATION (boucle de rétroaction)

Maintenant que le plan a été exécuté, le notaire et son client expérimentent les résultats. Cette phase est composée d'une période d'attente et d'un entretien avec le client. En effet, pour observer les résultats générés par la phase précédente, une période de temps est requise.

⊕ Période d'attente

Bien que celle-ci puisse varier, une période d'attente de 7 à 10 jours est généralement recommandée. Il est préférable d'éviter les interventions non déterminées au plan initial. L'objectif est d'éviter la contamination de l'évaluation du plan.

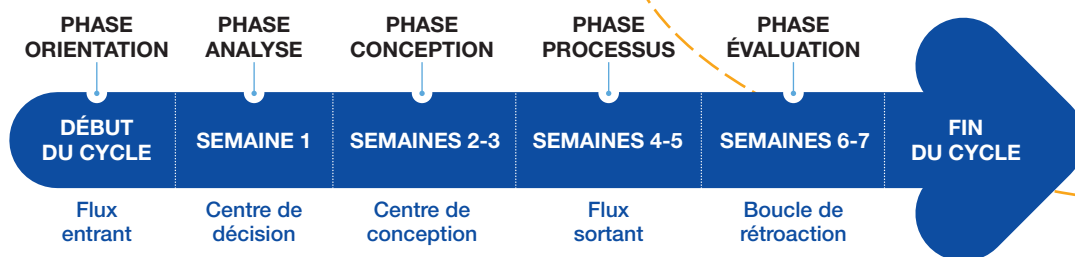
En d'autres mots, outre les interventions faites dans le but de favoriser l'émergence du résultat comme celles nécessaires pour assurer une réponse dans le délai convenu ou indiqué (le rappel de courtoisie) ou celles requises en réponse à une demande de précisions de la part de la partie concernée, la règle est de laisser le temps au temps.

⊕ Présentation des résultats

Une fois les résultats disponibles, le notaire planifie un entretien avec son client pour présenter les résultats produits par l'exécution du plan et évalue avec lui la performance de ce plan selon les cibles déterminées lors de la phase Conception.

À la lumière de ces résultats, le notaire évalue avec le client la pertinence d'entreprendre un nouveau cycle. En guise d'exemple, le plan d'intervention d'un conflit structuré par un vice caché génère généralement les résultats suivants : une acceptation de l'offre, un refus accompagné d'une contre-proposition, un refus total ou une absence de réponse (évitements).

La gestion de conflit en huit semaines



LES AVANTAGES DE L'EXPÉRIMENTATION

Au cours de la dernière année, j'ai expérimenté cette méthode de manière aléatoire. Les données obtenues ont dépassé mes attentes. Parmi les commentaires reçus, plusieurs de mes clients ont apprécié la prévisibilité du processus et la raisonnable des honoraires facturés. J'ai observé que cette organisation de la prestation de service en matière de gestion de conflit structure le cheminement du dossier de manière à éviter les pertes de temps coûteuses tant pour le notaire que le client et tend à générer de la satisfaction, et ce, même lorsque les résultats n'atteignent pas les cibles visées.

En effet, il importe de souligner que la participation, voire l'implication du client est une caractéristique essentielle de cette méthode. Elle tend à modifier le modèle classique unidirectionnel d'interaction entre le notaire et son client, soit celui du prestataire de services professionnels. Dit autrement, ce modèle est un partenariat entre un notaire et un client par lequel ils conviennent d'une mission, soit mettre en commun les ressources requises pour favoriser la résolution d'un conflit.

Vue ainsi, cette méthode se démarque de l'approche classique, car, étant centrée sur le client, elle favorise sa responsabilisation (*empowerment*) et, de ce fait, positionne le notaire dans un rôle de soutien.

Possible dans tous les mandats notariaux

Bien sûr, la compréhension et la maîtrise de cette méthode pourraient bénéficier de textes complémentaires explicatifs. Entre-temps, il y a lieu d'exposer que, outre le contexte de gestion de conflit, plusieurs constateront que cette méthode ressemble beaucoup à celle qu'ils utilisent dans l'exécution de leurs mandats, souvent de manière inconsciente.

L'intérêt de cette méthode est qu'elle offre un encadrement susceptible de favoriser les initiatives d'orientation, voire de transformation, de la pratique professionnelle des notaires vers l'adoption et la bonification de leur offre de services en matière de PRD.

Cette méthode de gestion de conflit par cycle n'est ni plus ni moins que le fondement du modèle d'affaires de ma

pratique, somme d'innombrables essais et erreurs. L'adoption de cette méthode est la raison pour laquelle des clients ont préféré les services offerts par un notaire spécialisé en gestion de conflits à ceux offerts par les professionnels de la judiciarisation.

PENSONS-Y!

La transformation qui a cours n'est pas que celle de la communauté notariale, mais celle d'une société tout entière. De cette observation et du cumul de mon expérience des cinq dernières années, les justiciables sont à la recherche de partenariats professionnels pour gérer leurs conflits, ils sont à la recherche de solutions, de résolutions. Soyons là pour eux, soyons des *Notaires, Designers de Justices*. •

Les tuiles

N'attendez pas qu'elles vous tombent sur la tête. Consultez-les!

LA BIBLIOTHÈQUE NOTARIALE CONÇOIT DES OUTILS POUR VOUS SOUTENIR ET RÉPONDRE À VOS BESOINS. LES TUILES SE TROUVANT SUR LA PAGE D'ACCUEIL VOUS DONNENT ACCÈS RAPIDEMENT À DE L'INFORMATION ET À DE LA DOCUMENTATION UTILES TOUCHANT LA PRATIQUE NOTARIALE.

◆ L'ÉQUIPE DE LA BIBLIOTHÈQUE NOTARIALE ET DES PUBLICATIONS DE LA CHAMBRE

Accès rapide: un seul clic

Toutes les informations hébergées dans la bibliothèque sont structurées à partir du menu principal et subdivisées en sous-onglets: de ce fait, elles ne sont pas toutes apparentes au premier coup d'œil. **Certaines d'entre elles étant très prisées par les utilisateurs, nous en avons facilité l'accès.**

LUTTE À
LA FRAUDE ET AU
BLANCHIMENT D'\$\$\$



LA PRÉVENTION
PAR L'INSPECTION



FAIRE UNE
DEMANDE DE
RECHERCHE



PUBLICATIONS
CNQ



DOSSIERS DE
RECHERCHE
EN LIGNE



RÉGIMES
MATRIMONIAUX
ÉTRANGERS



LIGNES
DIRECTRICES
DE LA CHAMBRE



VEILLE JURIDIQUE
- SOQUIJ



LIEN POUR
LA PRATIQUE
NOTARIALE



ENTENTE
FRANCE-QUÉBEC



REGISTRE
FONCIER-
NOUVELLES
OBLIGATIONS



RÉFORME -
COPROPRIÉTÉ
DIVISÉ



L'info la plus demandée

À partir des tuiles vertes situées au bas de la page d'accueil, vous pouvez en un simple clic accéder à l'information la plus souvent demandée. Ainsi, il est possible de rechercher uniquement dans les publications de la Chambre ou dans les dossiers de recherche en ligne, ou dans la tuile registre foncier, dans celle concernant la copropriété ou encore la lutte contre la fraude et le blanchiment d'argent.

Des accès rapides ont également été prévus pour accéder en tout temps à de l'aide, à des ressources et à plusieurs autres sujets.

Dernières tuiles ajoutées

- **Registre foncier** – Nouvelles obligations
- **Réforme** – Copropriété divise
- **Lutte à la fraude et au blanchiment d'argent**

REGISTRE
FONCIER-
NOUVELLES
OBLIGATIONS



Afin de vous guider dans votre pratique notariale, voici des informations rassemblant des sources pertinentes sur les nouvelles obligations relatives au transfert immobilier, suite à l'entrée en vigueur du *Règlement sur le formulaire de présentation de la réquisition d'inscription d'un transfert immobilier*.

LUTTE À
LA FRAUDE
ET AU
BLANCHIMENT
D'ARGENT



Sources pertinentes sur le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes. Vous y trouverez huit fiches portant sur divers thèmes, dont la responsabilité criminelle du notaire, les comptes en fidéicommiss, les types d'arnaque, les risques liés aux fiducies et au crédit privé, et l'utilisation de sociétés-écrans, ainsi que de récents articles faisant état des fraudes répertoriées dans certains secteurs. Vous pourrez également évaluer le risque associé à votre client.

RÉFORME -
COPROPRIÉTÉ
DIVISE



Information rassemblant des sources pertinentes pour donner suite aux nouvelles dispositions législatives en matière de copropriété divise et d'assurance en copropriété découlant des projets de loi 16, 141 et 41. On y trouve notamment des outils, des webdiffusions, des sites Internet spécialisés, ainsi que la législation et la doctrine.

Publications de la CNQ: mises à jour fréquentes

PUBLICATIONS
CNQ



Vous connaissez déjà cette tuile qui, en plus du Répertoire de droit, comprend plusieurs sous-onglets, dont les numéros complets des revues, la doctrine complémentaire et la Collection patrimoniale, qui offre une collection historique des publications de la Chambre.

Les sous-onglets proposent davantage de possibilités en vous permettant d'accéder à une foule d'information complémentaire.

Les textes de doctrine et les modèles d'actes du Répertoire de droit/ Nouvelle série sont continuellement revus afin de refléter les changements

ILLUSTRATION: VECTORSTOCK



de l'actualité juridique et législative, en constante évolution. Par exemple, au cours des derniers mois, les parutions suivantes ont été mises à votre disposition :

MODÈLES D'ACTES

- Mise à jour du modèle suivant en matière de pratique notariale, afin d'y intégrer de **nouvelles comparutions concernant l'introduction des centres de services scolaires** en remplacement des commissions scolaires, en vigueur depuis le 5 novembre 2020¹ :
 1. Les comparutions
- Mise à jour des modèles suivants en matière de succession, afin d'y intégrer **la nouvelle interdiction de publier certains renseignements personnels tels que la date ou le lieu de naissance d'une partie à l'acte**, en vigueur depuis le 1^{er} février 2021² :
 - 1.4 Avis de clôture d'inventaire
 - 5.1 Déclaration de transmission d'un immeuble (legs universel)
 - 5.2 Déclaration de transmission d'un immeuble (legs à titre particulier)
 - 5.3 Déclaration de transmission d'une créance garantie par une hypothèque immobilière (succession ab intestat)
- Mise à jour des modèles suivants en matière de famille et de procédures non contentieuses devant tribunal, suivant **la réforme de la Loi sur le divorce**, entrée en vigueur le 1^{er} mars 2021, ainsi que leur version anglaise :
 9. Projet d'accord
 - 20.1 Demande conjointe en divorce
 - 20.2 Déclaration sous serment
 - 20.7 Déclaration requise en vertu de l'article 444 du C.p.c.
 - 20.8 Liste des pièces
 - 20.9 Déclaration sous serment détaillée
 - 20.10 Endos
 - 20.11 Projet de jugement

Ces modèles sont disponibles en appui à la formation « **La nouvelle Loi sur le divorce** », disponible sur le portail Cognita, donnée par Dominique Lettre, notaire, arbitre et médiatrice familiale et civile accréditée, formation spécialement conçue pour les notaires.

- Mise à jour des modèles suivants en matière de mandat, afin d'y intégrer les changements découlant de l'adoption du projet de loi sur la réforme du dispositif de protection des personnes inaptes et en situation de vulnérabilité³, dont l'entrée en vigueur est prévue d'ici juin 2022, pour vous permettre d'en prendre connaissance à l'avance et d'adapter votre pratique :
 1. Procuration générale avec mandat de protection
 2. Mandat de protection
- **Nouveaux modèles** en matière de pratique notariale concernant les **conventions de retenue de fonds en fidéicommiss** :
 - 14.1 Convention de retenue (non-résident)
 - 14.2 Convention de retenue (travaux non exécutés)

DOCTRINE

- Mise à jour du texte de doctrine « La convention de séparation », en matière de famille, suivant la réforme de la *Loi sur le divorce*, entrée en vigueur le 1^{er} mars 2021.
- Mise à jour du texte de doctrine « Biens numériques et planification testamentaire », en matière de succession.

Centraliser pour simplifier

La répartition de l'information sous forme de tuiles offre une expérience plus conviviale à l'utilisateur en lui simplifiant l'accès et la consultation.

Nous vous invitons à explorer les autres tuiles par vous-même. Bonne lecture! •

1. Loi modifiant principalement la Loi sur l'instruction publique relativement à l'organisation et à la gouvernance scolaires, LQ 2020, c. 1. - 2. Loi visant à moderniser certaines règles relatives à la publicité foncière et à favoriser la diffusion de l'information géospatiale, LQ 2020, c. 17. - 3. Loi modifiant le Code civil, le Code de procédure civile, la Loi sur le curateur public et diverses dispositions en matière de protection des personnes, LQ 2020, c. 11.



DEVENEZ SPÉCIALISTE DU DROIT IMMOBILIER CHEZ BOLDUC BOLDUC NOTAIRES INC.

Bolduc Bolduc notaires inc. est à la recherche d'un ou d'une notaire désirant œuvrer principalement dans le **domaine immobilier**.

Bolduc Bolduc Notaires inc. est une étude axée sur les relations et la qualité des services offerts aux clients. Cette orientation visant la satisfaction des clients (plutôt que l'accumulation d'honoraires) permet aux notaires de l'étude de s'entraider pour offrir un service de qualité à la hauteur des attentes des clients.

Venez faire partie de l'équipe!



BOLDUCBOLDUC.CA

Contactez-nous!

Tél. : (819) **566-1191** • Téléc. : (819) 566-1444
Courriel : mbolduc@notarius.net

2984, rue des Chênes, bureau 104
Sherbrooke (Québec) J1L 1Y1

Le meilleur endroit pour devenir meilleur en droit.

Bonifiez votre pratique notariale grâce
à nos nombreuses formations et conférences.
Visitez magistrum.ca/formations



M A G I S T R U M

LES PARCOURS DU NOTARIAT

FORMATION À DISTANCE SOUS FORME DE PARCOURS ÉVOLUTIF

En route vers le développement de vos compétences!

COMMENCER LE PARCOURS

Ateliers de courte durée
à suivre au moment
qui vous convient

ALLER PLUS LOIN

Ateliers **ENCORE PLUS** **EN DIRECT**
Cas pratiques, sondages
interactifs et outils complémentaires

ParCOURS
**IMMOBILIER
ET AFFAIRES**

Automne 2020

Ateliers maintenant
disponibles à la carte

ParCOURS
**PERSONNE, FAMILLE
ET SUCCESSION**

Printemps 2021

Inscrivez-vous
avant le 18 avril
(les ateliers seront ensuite
disponibles à la carte)

ParCOURS de
L'AUTOMNE 2021

Détails à venir



RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION : PORTAIL DE FORMATION COGNITA

<https://cognita.cnq.org/>

La Chambre intervient sur des projets de loi touchant LA TRANSPARENCE DES ENTREPRISES ET LE PATRIMOINE CULTUREL

Dans le cadre de sa mission de protection du public, la Chambre intervient auprès du législateur pour bonifier des projets de loi ayant des répercussions sur le public et la pratique notariale. Elle a ainsi participé récemment aux travaux concernant deux projets de loi.

PROJET DE LOI 78 SUR LA TRANSPARENCE DES ENTREPRISES

Le projet de loi, intitulé *Loi visant principalement à améliorer la transparence des entreprises*, vise, entre autres, à ce que les entreprises qui doivent s'immatriculer au sens de la *Loi sur la publicité légale des entreprises* déclarent au registre des entreprises certains renseignements relatifs à leurs bénéficiaires ultimes (nom, domicile et date de naissance). Le projet de loi permettra également au public d'effectuer des recherches par nom de personne physique au registre des entreprises pour avoir accès à certains de ces renseignements.

La Chambre des notaires a présenté un mémoire sur la question lors des auditions publiques et consultations particulières, en février dernier. Une des principales recommandations de l'Ordre consiste à bien mesurer les effets et conséquences juridiques qu'aura le nouveau régime de bénéficiaires ultimes, en raison notamment de l'opposabilité de cette information aux tiers de bonne foi.

PROJET DE LOI 69 SUR LE PATRIMOINE CULTUREL

Le projet de loi 69, intitulé *Loi modifiant la Loi sur le patrimoine culturel et d'autres dispositions législatives*, vise à bonifier la *Loi sur le patrimoine culturel* afin d'assurer la connaissance, la protection, la mise en valeur et la transmission du patrimoine culturel québécois. Le projet de loi introduit de nouvelles obligations d'échange d'information entre le ministre et les municipalités. Il propose aussi l'ajout de dispositions limitant à 90 jours, sauf exception, le délai dont dispose le ministre pour traiter une demande d'autorisation à l'égard des biens patrimoniaux classés et des aires de protection.

Lors des consultations publiques, la Chambre a déposé un mémoire dans lequel elle suggère notamment l'ajout de nouvelles dispositions au projet de loi qui assureraient une plus grande transparence des restrictions au droit de propriété pour les immeubles situés dans les aires de protection.

Au moment de mettre sous presse, les projets de loi 78 et 69 n'avaient pas encore été adoptés. Les mémoires déposés par la Chambre en lien avec ces projets de loi sont disponibles sur l'Espace notaire. D'autres communications suivront au fil de l'évolution de ces pièces législatives.



Médiation

NOUVEAUTÉS EN MATIÈRES FAMILIALE ET DE PETITES CRÉANCES

Des modifications récentes ont eu lieu concernant la médiation. En matière familiale, un projet pilote en vigueur depuis le 18 février dernier permet aux couples sans enfants, lors d'une séparation, de bénéficier de trois heures de médiation subventionnées en vue du partage des droits patrimoniaux résultant de leur vie commune. Du côté des petites créances, les dossiers contestés devront maintenant faire l'objet d'une séance de prémédiation, offerte par les Centres de justice de proximité, où les parties se verront expliquer en quoi consiste la médiation. Ce processus est aussi possible dans le cadre du projet pilote en médiation familiale, mais est toutefois optionnel.

À noter que le projet pilote en médiation familiale prendra fin le 30 juin 2022. Les nouvelles dispositions relatives à la médiation en matière de petites créances se termineront, quant à elles, le 30 novembre 2022.

Conciliation d'honoraires et contrat de service

LA SURCHAUFFE ACTUELLE DU MARCHÉ IMMOBILIER, QUI DURE EXCEPTIONNELLEMENT DEPUIS L'AN PASSÉ, AMÈNE UN ACHALANDAGE ACCRU DANS VOS BUREAUX. INÉVITABLEMENT, DANS UNE MÊME PROPORTION, DES CLIENTS MÉCONTENTES, POUR MILLE ET UNE RAISONS, SOUHAITERONT DÉPOSER UNE DEMANDE DE CONCILIATION EN LIEN AVEC VOS HONORAIRES PROFESSIONNELS.

✦ Extraits de textes écrits par **SOPHIE LECOQ, SUZIE ARCHAMBAULT** et **MARTIN BRETON**, en collaboration avec la direction clientèles et communications



Régulièrement, des articles sont publiés pour vous rappeler l'utilité du contrat de service et les conséquences possibles sur votre responsabilité professionnelle en cas de réclamation de la part d'un client insatisfait. Voici des extraits de quatre publications récentes.

1 Hausse des demandes de conciliation¹

L'analyse des demandes de conciliation nous force à vous rappeler quelques règles afin de réduire ce type de situation.

1^{re} RÈGLE INFORMEZ VOS CLIENTS AU PRÉALABLE

Un contrat de service est fortement recommandé afin de mettre en lumière les tenants et aboutissants de votre travail ainsi que les honoraires, débours et taxes s'y rapportant. Ce contrat vous permet également de remplir votre obligation déontologique de prévenir le client du coût de vos services.

Pas le temps de rédiger un contrat en bonne et due forme ? Un courriel au client énonçant le travail à effectuer et les honoraires requis limitera les mauvaises surprises et s'avérera très utile advenant l'ouverture d'un dossier en conciliation et en arbitrage de compte, voire un recours devant un tribunal.

N'oubliez pas de préciser que les débours et les taxes ne sont pas compris dans vos honoraires et indiquez ces montants afin de bien faire connaître à votre client le total qui lui sera réclamé. Évitez de donner l'impression de présenter une facturation non explicite. Soyez clair et détaillez vos travaux, démarches, confection d'actes, honoraires, débours et taxes. Votre client ne connaît généralement pas l'étendue du travail requis dans son

dossier. Vous devez faire du travail supplémentaire dans un dossier ? Obligation déontologique : avisez-en votre client dès que possible ! Il en va de même si une assurance-titre est requise.

2^e RÈGLE PRENEZ DES NOTES AU DOSSIER

Même si aucun écrit n'est remis au client, ce dernier peut très bien présumer sa compréhension d'une discussion, formelle ou non, tenue avec vous. Compte tenu du nombre de dossiers que vous avez à traiter, vous avez tout intérêt à noter la teneur de celle-ci dans votre dossier afin de vous en souvenir.

De plus, transmettre sur-le-champ un courriel à votre client résumant le contenu de votre discussion est une bonne façon de prévenir toute ambiguïté sur les propos tenus.

Pas le temps de rédiger un contrat en bonne et due forme ? Un courriel au client énonçant le travail à effectuer et les honoraires requis limitera les mauvaises surprises.

Le contrat de service peut également constituer un « tremplin marketing » en invitant le client à considérer certaines solutions qui s'offrent à lui afin de réussir ses projets personnels.



2 Contrat de confiance²

Essentiel, le contrat de service instaure la confiance entre le notaire et son client. Comment ? En établissant précisément les honoraires et les déboursés à prévoir dans un dossier et en délimitant les gestes professionnels que le notaire accomplira ou n'accomplira pas.

QUE RETROUVE-T-ON DANS UN CONTRAT DE SERVICE PROFESSIONNEL ?³

- L'identité des parties
- Les sujets abordés en entrevue
- L'objet du contrat qui précise les services professionnels requis
- Les limites du mandat
- La date convenue pour réaliser la prestation professionnelle
- Le montant des honoraires convenus et des débours à prévoir
- Les modalités de paiement
- Les situations de modification possible du contrat
- Une clause de résiliation
- La signature des parties

Dans un contexte de concurrence accrue, le contrat de service professionnel permettra de consolider les relations entre le notaire et le client et traduira le climat de confiance dans lequel celui-ci a été réalisé.

3 Et si l'attitude aidait à prendre de l'altitude ?⁶

EXPLIQUEZ LE SERVICE QUE VOUS RENDEZ

Comme les services du notaire sont intangibles, le client trouve difficile de se rassurer sur le fait que les honoraires sont raisonnables et justifiés. Il évalue dès lors ces honoraires selon des critères d'appréciation personnelle.

Ainsi, il juge la qualité des services du notaire en fonction de la réception offerte par le personnel, du contact avec le notaire, du respect des échéances, du délai de réponse à ses appels et des solutions offertes. En expliquant bien la nature des tâches qu'il effectue pour le protéger, le notaire favorise la compréhension du client.

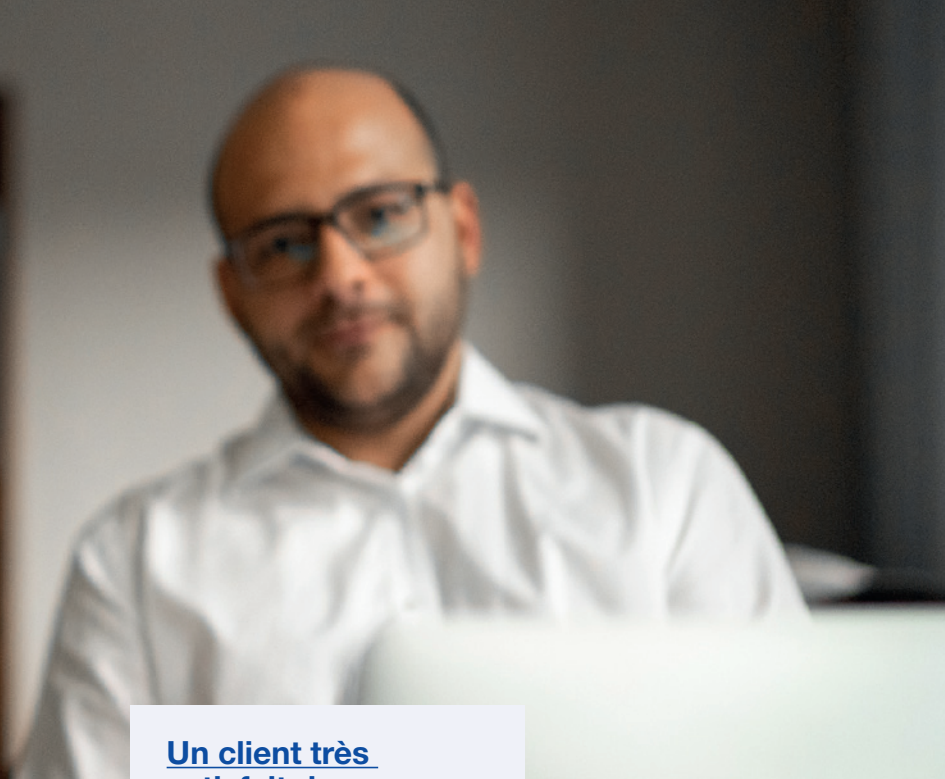
Le client qui reçoit toute l'information liée à la note d'honoraires sera davantage satisfait du rapport qualité-prix. Une facture détaillée qui indique

clairement la manière dont a été exécuté le mandat permet de faire l'adéquation entre le travail effectué et le montant facturé. De plus, il est essentiel de distinguer dans la facture les honoraires d'avec les frais déboursés et les taxes à la consommation.

OUTIL MARKETING

Le contrat de service peut également constituer un « tremplin marketing » en invitant le client à considérer certaines solutions qui s'offrent à lui afin de réussir ses projets personnels et ses projets d'affaires en toute sécurité.

Attention au contrat à forfait. L'article 2109 du Code civil prévoit qu'un notaire qui exécute un contrat à forfait ne peut prétendre à une augmentation du prix même si des modifications ont été apportées aux conditions initialement prévues, à moins que les parties en aient convenu autrement.



Un client très satisfait de vos services en parlera à 3 personnes; un client très mécontent le fera savoir à 20 personnes⁵

La Chambre des notaires traite une centaine de dossiers de conciliation par année. Cette année nous notons une augmentation de 40 %. En signant un contrat de service et en divulguant vos honoraires à l'avance, vous évitez de faire partie des statistiques.

Des modèles à votre disposition⁴

Le Répertoire de droit / Nouvelle série offre, dans la section « Pratique notariale », sept modèles de contrats de service touchant l'immobilier, le testament, le mandat de protection, la succession, la vente d'entreprise ou d'actions, le projet d'accord de divorce à l'amiable, ainsi que les procédures non contentieuses.

4 Outils utiles : le contrat de service, la limitation de mandat et la clause préventive⁷

UNE OCCASION D'ÉTABLIR LES LIMITES DE VOS SERVICES

Le contrat de service est également un moyen de discuter avec vos clients de la portée et des limites de vos vérifications. Par exemple :

- Vous pourriez établir avec vos clients qu'il est de leur responsabilité de vérifier auprès des autorités compétentes, avant la date de la vente, que l'usage et la destination qu'ils entendent donner à l'immeuble sont conformes à la réglementation et à la législation en vigueur.
- Vous pourriez convenir avec vos clients d'un échéancier pour qu'ils vous remettent les documents essentiels à leur dossier.

Pas le temps ? Vraiment ?

Le recours systématique à un contrat de service est une pratique à encourager, tant pour vous que pour vos clients. Il réduit les risques de mésentente et sert d'aide-mémoire tant à votre client qu'à vous-même quant aux obligations de chacun.

Vous êtes un spécialiste de la preuve écrite, vous gagnez votre vie à assurer la protection de vos clients. Pourquoi ne pas assurer votre propre protection grâce à une documentation adéquate et une information transparente dès le début de la relation d'affaires avec votre client ? Si vous trouvez que documenter votre dossier ou informer votre client prend trop de temps, imaginez un peu le temps (et l'argent) que vous risquez de perdre dans un processus de conciliation de compte d'honoraires, d'arbitrage ou de recours devant un tribunal.

En définitive, il est plus facile de prévenir que de tenter de guérir... •

1. Extrait de « Forte hausse des demandes de conciliation de comptes d'honoraires observée », infolettre Minute, 10 décembre 2020. - 2. Extrait de « Contrat de confiance », *Entracte*, Automne 2018, p. 13. - 3. Pour un texte détaillé sur le sujet, voir : BIBEAU, François, « Le contrat de service professionnel : précisez les attentes pour éviter les mauvaises surprises », (2008) C.P. du N. 69, 97. - 4. Répertoire de droit / Nouvelle série - Modèles d'actes - Pratique notariale 10. Contrats de services professionnels, Bibliothèque notariale. 5. Peter Fisk, *Customer Genius*; voir aussi « Priorité client », *Entracte*, Été 2017, p. 50. - 6. « Et si l'attitude aidait à prendre de l'altitude », *Entracte*, Hiver 2018, p. 38-41. - 7. « Outils utiles : le contrat de service, la limitation de mandat et la clause préventive », *Entracte*, Été-Automne 2020, p. 42-45.

Nouvelles réalités, nouveaux modèles

Des questions qui vous mettront sur la bonne piste

◆ HÉLÈNE JUTRAS, en collaboration avec M^e ANNE BOUTIN, notaire, soutien professionnel aux notaires (La Boussole), et KIM BÉLANGER, rédactrice en chef d'*Entracte*

Savoir pivoter dans le meilleur des mondes

Tous les repères qui structuraient nos vies ont basculé depuis un an. Entre les extrêmes de la panique, de l'arrêt sur pause, du désir d'évasion et du retour au *rush*, nous avons dû apprendre à naviguer, et rapidement. Flexibilité, adaptabilité, souplesse : voilà les nouvelles clés de la réalité notariale.

Pour une profession liée à la sécurité et la stabilité, cette volte-face est intimidante. Faut-il apprendre à vivre avec l'incertitude ? Il vaut peut-être mieux se dire que l'incertitude n'est que l'absence de certitude ! Au fond, la pandémie n'a fait qu'accentuer des tendances déjà présentes à l'horizon. Les transformations sont là pour durer, nous devons nous faire à cette idée. Il suffit de penser à la signature des actes à distance : un retour en arrière serait impensable.

Gérer le changement : entre stabilité et liberté

Les changements qui se produisent autour de nous sont rapides, complexes et en rafale : c'est ce que la pandémie a exacerbé. Mais développer sa capacité à s'adapter peut devenir épuisant, et c'est alors qu'il faut faire appel à des services d'accompagnement professionnel (formation de pointe, coaching, codéveloppement...), ainsi qu'à des programmes de soutien et de mentorat. Les compétences du futur sont requises, soudainement, dès maintenant, d'où l'importance de bien s'outiller.

Un trop grand isolement professionnel peut mener jusqu'à la remise en question de son titre. Certains métiers disparaîtront, d'autres connaîtront un

regain, et on en verra apparaître de nouveaux. Qu'en est-il du notariat ? La profession continuera sans doute de se réinventer, mais de quelle manière ?

À chacun de définir son nouveau modèle

Les frontières du travail sont en pleine redéfinition. Avez-vous, comme tant d'autres, remis en question votre raison d'être professionnelle ? Vous êtes-vous interrogé sur vos convictions professionnelles profondes, votre valeur unique, votre valeur ajoutée ? Avec cette pandémie, nous apprenons à la dure à gérer nos attentes professionnelles et nos priorités avec beaucoup de résilience.

Le moment est idéal pour prendre du recul et se lancer de nouveaux défis face au nouveau monde du travail. Acquérir la flexibilité du roseau, qui

*Les frontières du travail
sont en pleine redéfinition.
Avez-vous, comme
tant d'autres, remis en
question votre raison
d'être professionnelle ?*

plie, mais ne rompt pas... Quelles sont les nouvelles façons de travailler avec les clients, avec les employés ? Comment fait-on pour se réinventer ? Qui consulter pour pousser la réflexion, pour atteindre ses buts ? Pouvez-vous énoncer votre leitmotiv professionnel ? Commencer à répondre, c'est déjà se rapprocher de ses valeurs professionnelles.

Équilibre et authenticité

Malgré les lourdeurs de la COVID-19, nous en tirons déjà une leçon commune sur l'importance des relations humaines. Quelles valeurs émergent de la crise ? L'empathie, la bienveillance, la compassion... ne sont-elles pas des valeurs inhérentes à la profession notariale ?

Entre l'acte authentique et être authentique, comment développer un modèle qui colle à sa personnalité et à son entreprise tout en respectant

les fondements de la profession ? Le savoir-être, c'est d'abord savoir s'ouvrir aux autres pour accepter le changement, faire preuve d'intelligence émotionnelle et être en mesure de surfer sur cette nouvelle vague.

Les clients ont changé, eux aussi : ils arrivent déjà bien informés, et cela requiert une agilité qui dépasse les connaissances juridiques. Pourquoi ne pas opter pour une approche collaborative, et chercher des réponses avec eux ?

L'entrepreneur débordé

Après quelques années au sein d'une étude, le notaire M. lance la sienne. Oui, la plupart des jeunes notaires rêvent d'entrepreneuriat... et sont rapidement débordés. Le marché est en effervescence : devant une telle activité, il est tentant de démarrer sa propre étude sans d'abord bien

s'entourer. Après tout, les jeunes notaires sont futés et débrouillards, ils savent que la technologie peut leur venir en aide, et ils réussissent à tout faire. Mais est-ce durable et sûr ?

Service-conseil, rédaction, administration, comptabilité, développement technologique, recrutement, développement de marché : une personne peut-elle tout réussir ? Quels seront les effets de cette surcharge sur l'équilibre travail-vie personnelle ? Il faut parfois faire un pas en arrière pour avancer ensuite. Connaissez-vous bien votre modèle d'affaires ? Comment vous assurer d'être un bon gestionnaire, avec les impondérables de la pratique ? Une formation, du soutien, de l'accompagnement, du mentorat pourraient-ils être utiles ?

Les pièges sont nombreux pour l'entrepreneur, et d'autant plus pour le notaire qui doit respecter toutes ses obligations professionnelles. Tourner

Entre l'acte authentique et être authentique, comment développer un modèle qui colle à sa personnalité et à son entreprise tout en respectant les fondements de la profession ?

les coins ronds en matière d'actes authentiques n'est pas une option ! La rentabilité devient vite la pierre d'achoppement du débutant et même de l'intermédiaire. Certains, pour se faire une clientèle, choisissent de travailler au volume, offrant des services au rabais, et ce, avec les mêmes coûts fixes, sans dégager de marge suffisante. En plus de dévaluer la profession dans son ensemble, cela finit par causer bien des soucis. Lorsqu'on rêve d'être maître à bord, la planification, qui exige de la patience, mènera bien plus loin. Pensons à l'option du repreneuriat, qui offre tout un lot de possibilités.

Il y a aussi le codéveloppement, un modèle coopératif d'apprentissage à explorer. En adaptant le concept selon ses besoins, on peut évoluer au sein d'un réseau d'alliés qui partagent des trucs et astuces et des ressources fort utiles. Le codéveloppement peut remplacer l'isolement par une atmosphère de dynamisme collectif et de soutien mutuel.

L'employé... et l'employeur

Selon un sondage mené par Angus Reid pour le compte du cabinet-conseil en ressources humaines ADP Canada, 41 % des employés auraient l'intention de chercher un nouvel emploi une fois la crise pandémique passée... et ce nombre doublerait pour les moins de 30 ans. En début de carrière, le manque d'encadrement ou de soutien mène vite

au découragement. Qu'est-ce qui cloche ? L'ambiance de travail ? La culture du bureau ?

Plusieurs jeunes notaires appellent **La Boussole** pour sonder leurs insatisfactions. Ils apprennent à mieux se connaître, pour ensuite mieux choisir leur milieu de travail : petit ou gros bureau, spécialisation, milieu traditionnel ou non... Le choix est vaste, assez pour que chacun y trouve sa place.

Pour le notaire B., dynamique, engagé dans la communauté, ça roule, les clients sont là, tout va bien. Il a intégré une jeune notaire à son étude, dans une optique de relève. Restera-t-elle ? Comme employeur, avez-vous la patience et la pédagogie requises pour accompagner les notaires nouvellement diplômés ? Ils ont reçu une bonne formation théorique, mais il faudra leur enseigner la gestion et la façon d'analyser les cas soumis par la clientèle, sans oublier la gestion du temps et des priorités. Il faudra progressivement amener ces employés à s'intégrer comme gestionnaires de l'étude, puisqu'ils en sont la relève !

La notaire V. en est à sa troisième collaboratrice en trois ans. Pourtant, tout allait bien, à tous les coups, elle n'a rien vu venir. Les besoins des jeunes professionnels ont changé. Selon la firme de sondage Léger, les millénariaux et les membres de la génération Z recherchent principalement trois choses : avoir du plaisir, garder la foi, et faire de l'argent. L'effort de recrutement est énorme, tant pour engager des notaires que du personnel de soutien. La rétention est la clé (voir article suivant). Dans votre étude, peut-on exercer sa profession avec bonheur ? Quelles sont les valeurs de votre étude qui maintiendront leur adhésion ? Quelles conditions de travail offrirez-vous : rémunération globale, souplesse, horaire variable ? Voilà des pistes tangibles pour les attirer, les convaincre et les tenir motivés !

Un employé a besoin de sentir qu'il se développe constamment, qu'il contribue à l'entreprise et que son apport est reconnu. La reconnaissance ne va-t-elle pas au-delà du chèque de paie ? Quelles sont les occasions de développement que vous êtes prêt





à offrir, outre les formations juridiques traditionnelles ?

Vos employés sont au cœur de votre entreprise. Comme vous, depuis le début de la pandémie, ils réévaluent la place qu'occupe le travail dans leur vie. Analysez le climat émotionnel de votre petite entreprise : c'est le fondement du bien-être de vos employés.

Et les milieux non traditionnels

La notaire X participe à la croissance et aux décisions d'affaires de l'entreprise pour laquelle elle travaille. Elle en retire un fort sentiment d'appartenance. Un pourcentage croissant de notaires exercent en milieu non traditionnel. Ces organisations offrent-elles des défis que vous aimeriez relever ? L'interaction y est-elle différente ? Il y a tant d'avenues à explorer pour un juriste conscient de ses forces.

Le saut s'y fait aisément lorsqu'on a en main son arsenal de compétences : diplomatie, vulgarisation juridique, rédaction claire et persuasive,

discipline, esprit d'équipe. Si vous souhaitez explorer hors du milieu traditionnel, assurez-vous de mettre en avant toutes ces compétences.

L'heure du repreneuriat a sonné : vive la relève !

Le notaire B., trente-cinq ans de pratique, à cinq ans de la retraite, a une belle clientèle, mais n'a pas encore planifier son départ. Beaucoup de notaires sont à l'aube du repreneuriat. Pour faire ce virage, comment attirer et fidéliser de jeunes collaborateurs ? Comment arriver à les rapprocher d'un avenir qu'ils trouvent trop lointain ? Le mentorat nécessite temps et efforts, mais pourrait devenir un investissement majeur, un levier d'action pour la passation de votre entreprise. Vous êtes trop occupé présentement ? Attention, le temps file !

L'avenir, ensemble

Le nouveau marché du travail regorge d'occasions à saisir, qui demandent du courage. Si l'avenir de votre entreprise ou de votre carrière commence à vous préoccuper, il faut passer à l'action. Qu'aurons-nous appris, une fois la pandémie passée, une fois cette nouvelle normalité intégrée ?

Comme le changement fait partie de la nature des choses, tout restera toujours à apprendre. Dorénavant, nous pourrions apprendre ensemble, car nous aurons pris conscience de l'importance primordiale des liens sociaux et des relations humaines. La souplesse et l'ouverture aux autres sont nos meilleures alliées. Malgré le redoutable vent de changement qu'apporte la pandémie, les notaires, comme le roseau, sauront faire preuve de flexibilité pour se renouveler à chaque saison. ●

Articles parus récemment dans *Entracte* pouvant vous servir de références.

Pour les découvrir, visitez le site Web de la Chambre, dans la section Publications.

Croissance et relève : d'une pierre deux coups	Été 2017
Codévelopper sa pratique, c'est chic !	Printemps 2018
Soutien à la profession : apprendre les uns des autres	Été 2018
Mobiliser ses employés : par où commencer ?	Automne 2018
La confiance à l'ère de l'actif numérique	Hiver 2019
Gérer sa croissance : surfer sur les vagues	Hiver 2019
L'intelligence émotionnelle : compétence recherchée à l'ère de l'intelligence artificielle	Hiver 2019
Passer le flambeau... et prendre le relais	Été 2019
Comment va votre capital-confiance ?	Été 2019
Chronique coaching : êtes-vous assez curieux ?	Hiver 2020
Retraite : l'importance de la préparation	Printemps 2020
Pour faire sa marque : mieux vaut se vanter que de jouer la modestie	Printemps 2020
Créer de la valeur : la clé du succès	Été-Automne 2020
Développer sa résilience	Été-Automne 2020

Empathie

Reprendre son souffle pour mieux poursuivre la course

EN MODE MARATHON, IL EST POSSIBLE D'AGIR POSITIVEMENT, AVEC L'OBJECTIF D'AMOINDRIR LES IMPACTS NÉGATIFS DE LA CRISE SANITAIRE ACTUELLE SUR VOTRE ÉQUIPE ET VOUS-MÊME, ET CE, QUEL QUE SOIT VOTRE ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL. DES SOLUTIONS SIMPLES, COMME DÉVELOPPER L'EMPATHIE, PEUVENT AMÉLIORER VOS RELATIONS DE FAÇON SUBSTANTIELLE.

◆ ALEXANDRE ROUSSEAU, MBA, avocat, professionnel de recherche à HEC Montréal, formateur en management et consultant - JEAN-FRANÇOIS BERTHOLET, M. SC., CRHA, enseignant à HEC Montréal, consultant et auteur

Empathie: « Habileté à vivre et à se sentir concerné par les pensées, les émotions et les expériences vécues par d'autres. »

Ce qui s'annonçait initialement comme un effort relativement court et intense, à l'image d'une course de demi-fond, prend désormais des allures d'ultramarathon dont l'emplacement de la ligne d'arrivée demeurerait toujours indéfini. Depuis douze mois, le milieu juridique, à l'instar d'à peu près tous les autres secteurs d'emploi de la province, a connu des hauts et des bas d'émotions, tentant le mieux possible de faire face à l'incertitude ambiante.

À travers cette crise inattendue, la profession notariale aura démontré sa capacité à s'adapter et, surtout, à conserver son statut de phare pour l'ensemble de la population, laquelle s'attend à pouvoir compter

sur des services juridiques avec plus ou moins la même disponibilité et la même qualité qu'en temps plus « normal ». Sur ce point, le milieu notarial aura assurément réussi à satisfaire les attentes de la population, en sachant gérer les attentes, et c'est tout à son honneur.

Bilan de santé

En revanche, et alors que même l'existence de vaccins ne permet pas encore de connaître le moment où nous serons tous sortis de cette crise, le bilan de la santé et du bien-être des notaires et de leurs équipes est potentiellement plus inquiétant, si l'on se fie à l'état du bien-être des professionnels à travers le monde. En effet, une très récente étude¹ menée auprès de quelque



1 500 répondants de 46 pays, et publiée dans le *Harvard Business Report*, a permis de présenter de manière scientifique des constats sans équivoque. Ces constats pointent dans une direction claire, à savoir que le sentiment de bien-être, depuis le début de la pandémie, a diminué pour 85 % des répondants. Cette baisse repose sur différentes raisons : déclin de la santé mentale, augmentation de la charge de travail, isolement et manque de relations sociales, équilibre travail-famille difficile, manque de soutien de la part de son gestionnaire, etc. Au sujet du déclin de la santé mentale qui affecte 50 % des répondants, celui-ci découlerait notamment d'une augmentation du stress et d'une augmentation de l'anxiété à l'égard de la pandémie.

ILLUSTRATION: ISTOCK

Constats évidents ?

Pourquoi souligner ces données qui sont des évidences pour beaucoup d'entre nous ?

Parce qu'au-delà d'être de tristes constats, ces données permettent de distinguer les éléments sur lesquels il est possible d'agir positivement, avec l'objectif d'amoindrir les impacts négatifs de cette crise sur votre équipe et vous-même, quel que soit votre environnement de travail. En d'autres mots, après avoir bénéficié de l'adrénaline des premiers mois de crise, il est maintenant urgent de mettre en place des mesures qui permettront à tous de reprendre progressivement leur souffle, de manière à poursuivre l'exercice de vos fonctions essentielles aussi longtemps que la situation perdurera.

Le pouvoir de l'empathie

Heureusement, des solutions simples peuvent contribuer de manière substantielle.

Pensons notamment au pouvoir de l'empathie. Cette empathie que l'on cherche à développer comme leader réfère à « l'habileté à vivre et à se sentir concerné par les pensées, les émotions et les expériences vécues par d'autres² ». À ce sujet, la science³ nous rappelle que l'empathie, qui est une composante de l'intelligence émotionnelle⁴, est un élément fondamental de tout leadership efficace. Or, si cela est vrai en temps normal, cela devient encore plus important en temps de crise où vos employés, vos collègues, vos partenaires et vos clients sont tous affectés par l'incertitude ambiante et



Partagez vous-même vos propres défis personnels et professionnels face à cette période difficile : la vulnérabilité n'est pas signe de faiblesse et permet aux autres de s'ouvrir également.

le stress. Par ailleurs, être empathique va au-delà de la démonstration de « sympathie », qui demande quant à elle de comprendre et soutenir avec compassion ou sensibilité les autres.

Pour illustrer le contraire d'une démonstration d'empathie, on peut se référer à ce fait divers⁶ rapporté récemment dans les médias, où le

président d'une grande firme a déclaré à ses employés qu'ils devaient cesser de se « plaindre » et de « jouer à la victime » à l'égard de la pandémie et des impacts négatifs qu'ils pourraient subir, dans la mesure où ils ne sont pas personnellement atteints du virus. Quelques jours plus tard, et après avoir essuyé la grogne généralisée des employés face à ce manque flagrant d'empathie, le président a préféré démissionner de son poste, lequel lui procurait un salaire de près de 2,5 millions de dollars par année.

En bref, personne n'est à l'abri d'un acte, d'un commentaire ou d'un geste qui manquerait d'empathie pour son équipe. **Dans cet esprit, il vaut mieux mettre en place une culture favorisant l'émergence de comportements empathiques, lesquels auront assurément un impact direct sur le bien-être de votre entourage professionnel.**

Concrètement simple

Comment y parvenir concrètement ?

Voici quelques pistes de comportements à adopter auprès de chacun des membres de votre entourage professionnel :

- 1** Faites preuve de curiosité envers leur situation et leurs émotions.
- 2** Ne présumez pas de leur niveau de bien-être en fonction de leur humeur apparente.
- 3** Questionnez-les quant aux mesures ou aux solutions qui pourraient être mises en place pour les soutenir dans leur quotidien.
- 4** Demandez « comment ça va » deux fois plutôt qu'une : la première fois est souvent interprétée comme une salutation d'usage.
- 5** Partagez vous-même vos propres défis personnels et professionnels face à cette période difficile : la vulnérabilité n'est pas signe de faiblesse et permet aux autres de s'ouvrir également.

Pour conclure, gardez à l'esprit que peu importe le niveau d'empathie dont vous avez naturellement l'habitude de faire preuve, celui-ci pourra toujours être amélioré ! N'hésitez donc pas à vous livrer à l'introspection sur cet aspect de votre rôle de leader puisqu'ultimement, l'ensemble de votre milieu professionnel en sortira gagnant, peu importe le temps que durera cette course vers un retour à la normale. ●

1. <https://hbr.org/2021/02/what-covid-19-has-done-to-our-well-being-in-12-charts>.

2. Traduction libre. *White Paper – Empathy in the workplace*, CCL (2007). - 3. Id. - 4. *Bar-On & Parker, 2000; George, 2000; Goleman, 1995; Salovey & Mayer, 1990*. - 5. <https://www.ctvnews.ca/business/kpmg-s-u-k-boss-resigns-after-telling-staff-not-to-sit-there-and-moan-about-the-pandemic-1.5306984>.

S.O.S. stress et sédentarité

Un surcroît de travail vous enchaîne à votre bureau ? Le physiothérapeute et auteur Denis Fortier vous indique comment vaincre la sédentarité tout en augmentant votre énergie durant la journée.

◆ MANON CHEVALIER, journaliste

Regarder droit devant

On s'assure de placer le haut de l'écran de son ordinateur à la hauteur des yeux. Car ce sont eux qui déterminent la hauteur de la tête, laquelle dicte notre posture. Or un mauvais alignement de la tête, des oreilles, des épaules et du bassin contribuent à la sensation de fatigue et d'inconfort.

Équiper son portable

Si on travaille de longues heures sur un ordinateur portable, on l'assortit d'un clavier et d'une souris externes pour éviter de sursolliciter inutilement ses muscles.

Faire la lumière

On se dote de deux ou trois sources de lumière (y compris une fenêtre) pour bien éclairer sa surface de travail, et ainsi éviter de tendre le cou pour mieux voir.

Prévenir l'affaissement

Une fois bien assis au fond de sa chaise, on glisse dans le creux de son dos un rouleau lombaire ou une serviette roulée. Cet appui lombaire améliore instantanément la posture et la concentration.

Vaincre l'immobilité

Se lever et bouger cinq minutes toutes les heures prévient les baisses d'énergie. On en profite pour remplir sa carafe d'eau, téléphoner en marchant, prendre les escaliers, discuter avec un collègue debout ou à l'extérieur...

Changer de poste

On alterne travail assis et debout à la maison ou au bureau, soit en ayant recours à un bureau réglable en hauteur ou en passant de son bureau à une surface de travail plus élevée (comptoir, îlot de cuisine, etc.).

Évacuer son stress

Assis confortablement, on expire profondément sans bouger. Puis on inspire

Alterner travail assis et debout à la maison ou au bureau, se lever et bouger cinq minutes toutes les heures sont des moyens de prévenir les baisses d'énergie.



en gonflant l'abdomen à la moitié de son amplitude. On répète au besoin cet exercice de respiration qui, en plus de stimuler le système parasympathique, a un effet biomécanique bienfaisant sur les muscles liés à la posture.

Soulager le cou

En position debout ou assise, on incline la tête du côté droit en rapprochant l'oreille de l'épaule droite, puis on tourne lentement la tête vers la gauche en visant le plafond. On répète le même mouvement du côté gauche. On fait trois séries de 10 mouvements, avec une pause de 30 secondes entre les séries.

Décrocher des écrans

On en prend congé une demi-journée par semaine pour s'oxygéner, s'exposer à la lumière naturelle ou pratiquer une activité physique dynamisante. Car plus on est en forme, mieux on est armé pour faire face aux journées surchargées ! ●



POUR ALLER PLUS LOIN

Lève-toi et marche !
Le remède miracle existe et il est gratuit et **Va prendre l'air !**
par Denis Fortier
(Éditions Trécarré)

Blogue
denisfortier.ca et
chaîne **youtube.ca/denisfortier**

Clôture à distance

Au-delà de la crise sanitaire ?

DANS LE BUT D'ÉTABLIR UNE **SOLUTION PERMANENTE** À L'ACTE NOTARIÉ TECHNOLOGIQUE, LA CHAMBRE A MIS SUR PIED UN COMITÉ FORMÉ DE NOTAIRES REPRÉSENTANT LA COMMUNAUTÉ NOTARIALE. ILS PARTAGENT LEUR EXPÉRIENCE AVEC L'UTILISATION DE LA SOLUTION ACTUELLE AFIN D'AMÉLIORER LES OUTILS TECHNOLOGIQUES POUR LE BÉNÉFICE DE L'ENSEMBLE DE LA PROFESSION. VOICI QUELQUES PISTES DE RÉFLEXION RECUEILLIES LORS D'UN ÉCHANGE AVEC LES MEMBRES DU COMITÉ SUR LA CLÔTURE À DISTANCE DE L'ACTE NOTARIÉ TECHNOLOGIQUE.

◆ **PASCAL FORGET**, journaliste, en collaboration avec **LIETTE BOULAY**, chef, innovation notariale

Pour rendre possible la clôture d'actes notariés en minute en respectant la distanciation sociale, deux arrêtés ministériels ont permis à l'Ordre d'adopter des normes pour l'acte notarié technologique ainsi que des directives concernant la signature à distance. Grâce à ces mesures, le notaire québécois peut effectuer la clôture d'actes notariés technologiques, aussi bien à son étude qu'à distance.

Mais qu'en sera-t-il après la pandémie ? Pour M^e Anne-Marie Quevillon, la réponse est claire : « Il faut continuer de faire des actes à distance, on ne peut plus revenir en arrière ! » Un avis partagé par la majorité des

notaires. Comme il s'agit d'un changement profond, il faut repenser, revoir et même inventer certaines façons de faire les choses. Un défi à la hauteur du notariat !

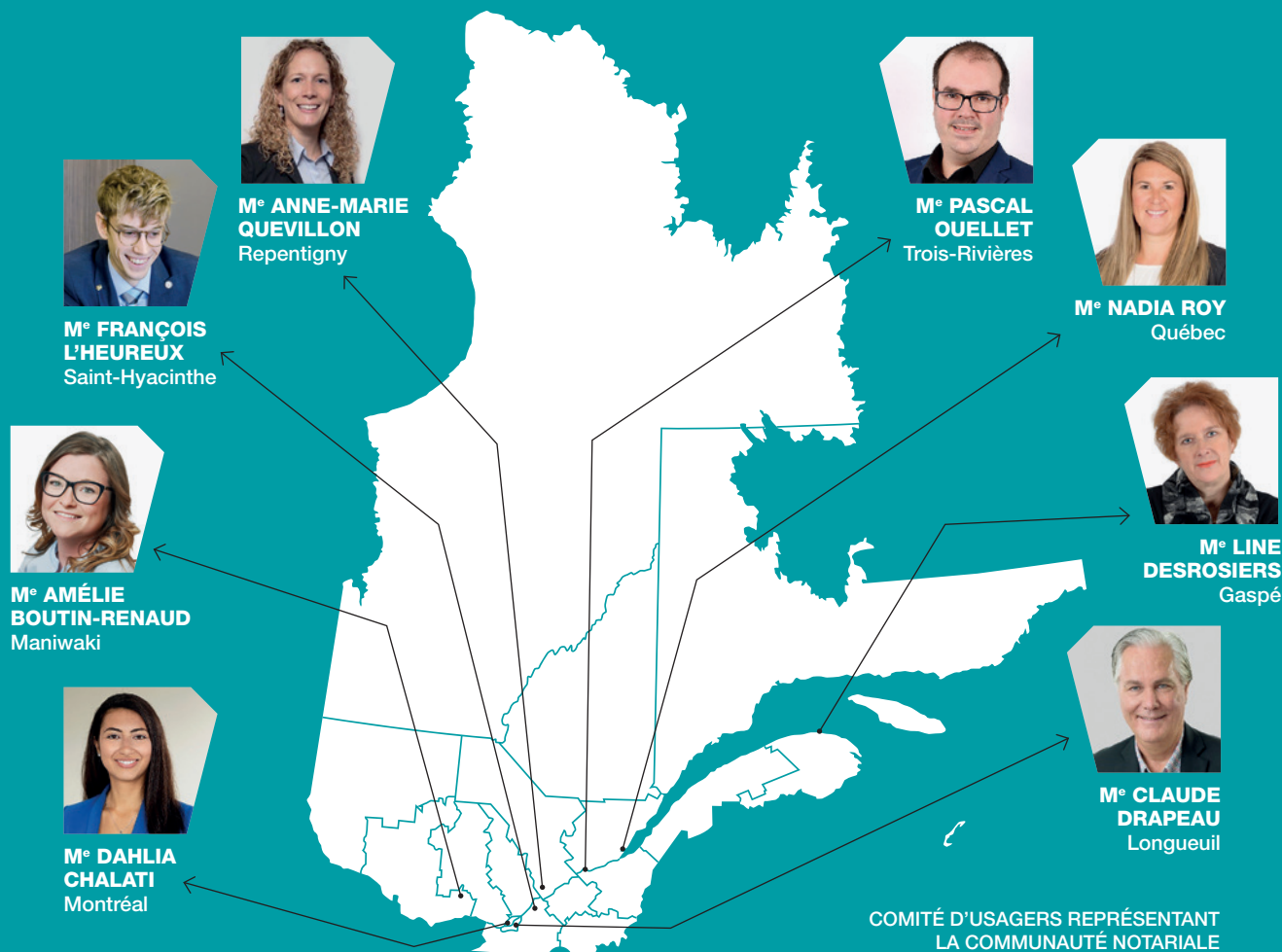
UN NOUVEAU DÉCORUM À ÉTABLIR

Lorsque toutes les parties sont réunies en personne dans l'étude d'un notaire, le formalisme de l'acte s'impose de lui-même. À distance, quand l'appel vidéo coupe, pendant le bain des enfants, avec le bruit et les distractions possibles chez le client, c'est moins évident !

Pour que tout se passe bien en ligne, il ne faut pas hésiter à réaffirmer le rôle d'officier public du notaire. Pour M^e Dahlia Chalati, « le client

doit oublier qu'il est dans son salon : il entre dans un environnement professionnel virtuel qu'il faut respecter. » En effet, « il revient au notaire de déterminer si les circonstances se prêtent à la lecture de l'acte, aux conseils juridiques, à la conclusion d'un acte notarié », soutient pour sa part M^e Claude Drapeau.

M^e Liette Boulay, chef de l'innovation notariale à la Chambre, abonde dans ce sens : « Il faudra valider que les clients sont bien disposés à recevoir l'information nécessaire pour effectuer la transaction juridique. Après tout, c'est un moment important, l'achat d'une maison, la rédaction d'un mandat de protection, d'un testament... »



« Il faudra valider que les clients sont bien disposés à recevoir l'information nécessaire pour effectuer la transaction juridique. »

M^e LIETTE BOULAY

Il faut aussi que les clients soient à l'aise avec le processus, qu'ils puissent interagir en utilisant la technologie. M^e Chalati se demande : « Pour la transmission et la consultation des documents, le partage d'écran, savoir où cliquer... ou comment le faire ! Que se passe-t-il si le client a besoin d'aide technique ? En personne, on peut parfois aider, assister un peu ; est-ce la même chose à distance ? » L'illectronisme, soit l'incapacité ou l'incapacité à utiliser l'informatique par manque de connaissances, peut créer de l'insécurité quant à la manipulation de ces nouveaux outils. La procédure doit être suffisamment simple pour que quelqu'un n'ayant pas l'habitude d'utiliser les outils technologiques puisse donner son consentement en toute connaissance

de cause et « mettre son X » aux endroits nécessaires.

QUÉBEC COMME LIEU DE CLÔTURE ?

Comment déterminer le lieu de clôture si la réception de l'acte, les échanges avec les clients et la clôture de l'acte ont lieu par Internet ? Le *situs* sera-t-il le bureau du notaire, même quand une partie n'est pas physiquement au Québec ? M^e Chalati suggère de ne plus limiter le territoire de la signature à la ville du dernier signataire. « Peu importe où je suis, je peux m'assurer du consentement de mes clients. On pourrait utiliser la formule "Dont acte au Québec" sans mentionner de ville spécifique. « L'idée de clore l'acte où le notaire signe est une bonne solution, car on

ACTE TECHNO / LES ÉTAPES DU PROCESSUS

Automne
2020

DÉMARRER

Encadrer les échanges (intranet/extrant) avec les parties prenantes et définir le plan d'action.

✓ FAIT

Hiver-printemps
2021

EXPLORER

Déterminer les fonctionnalités et définir un cadre en vue d'une solution permanente.

EN COURS

COMPRENDRE

Réaliser un diagnostic de la solution temporaire actuelle.

✓ FAIT

PROCESSUS CONTINU : ÉCHANGER ET INFORMER

« La base de la sécurité des contrats, c'est l'identification des parties. Le notaire continuera de jouer un rôle essentiel pour vérifier et certifier l'identité des personnes, même dans un contexte technologique. »

M^e CLAUDE DRAPEAU

s'assure de circonscrire l'acte au territoire du Québec, là où le notaire a compétence territoriale », renchérit M^e François L'Heureux.

En vertu de l'article 3110 du Code civil, le notaire peut clore un acte à l'extérieur du Québec. Bien que cela apparaisse exceptionnel pour la clôture d'actes papier puisque cela suppose un déplacement physique du notaire instrumentant, l'utilisation des technologies apporte son lot de questions sur la clôture d'un acte notarié « hors Québec ». Il faut tout de même rappeler que le notaire jouit d'une **compétence internationale**

restreinte en droit international privé (art. 3110 C.c.Q. et suiv.). Si un acte technologique est clos en dehors de la province et qu'il doit produire des effets dans un pays étranger, le notaire doit s'assurer que cela est possible. La mention du lieu de clôture est un des éléments essentiels pour déterminer la compétence du notaire (art. 50 et 54, N-3), mais n'est pas le seul. Actuellement, l'acte notarié est valide s'il porte sur un droit réel situé au Québec ou si une partie y a son domicile. On peut se demander si cela est toujours suffisant, compte tenu des nouvelles possibilités qu'offrent les outils technologiques.

Une crainte est toutefois soulevée : il ne faut pas pour autant devenir des « machines » à recevoir des signatures. Pour M^e Drapeau, « avoir compétence partout au Québec ou sur la planète, c'est positif. Le conseil juridique est aussi important et doit continuer à être valorisé ! Il faut prendre le temps nécessaire pour expliquer les conséquences juridiques aux clients et répondre à leurs questions. »

COMPRÉHENSION DU CLIENT ET DEVOIR DE CONSEIL

Interagir avec ses clients par webcam ne diminue pas le devoir de conseil, au contraire !



Printemps-été
2021

DÉCIDER

Valider les solutions développées auprès des parties prenantes et les enrichir.

Automne
2021

AGIR

Développer la solution, ses éléments et prendre des engagements.

2021-2022..

INAUGURER

Déployer, informer, mobiliser. Souligner les efforts réalisés. Créer l'engouement et l'appropriation.

..... Informer sur l'avancement des grandes phases du projet>

Pour tenir compte des circonstances particulières liées à la clôture d'actes technologiques, surtout lorsqu'elle se fait à distance, M^e Drapeau ajoute une attestation supplémentaire à cet effet à même son acte. « Je veux confirmer hors de tout doute que toutes les parties comprennent bien les formalités. C'est aussi une façon de m'assurer que j'ai bien fait mon devoir de conseil, même à distance. »

Pour M^e Line Desrosiers, l'acte technologique a un net avantage : il élimine les problèmes liés à la compréhension du dossier par un notaire délégué. « Je connais le dossier, je suis la mieux placée pour répondre directement aux questions de mes clients et clarifier les derniers détails immédiatement si nécessaire. »

L'IDENTIFICATION DES PARTIES

« La base de la sécurité des contrats, c'est l'identification des parties. Le notaire continuera de jouer un rôle essentiel pour vérifier et certifier l'identité des personnes, même dans un contexte technologique », souligne M^e Drapeau. S'il croit que l'identification numérique mise de l'avant par Éric Caire, ministre délégué à la Transformation numérique, facilitera les choses,

« pour minimiser les risques d'usurpation, il faudra établir des méthodes et des procédures pour la transmission et l'authentification des pièces d'identité. Devoir rencontrer au moins une des parties en personne, utiliser les services d'un notaire agent vérificateur de l'identité sont quelques-unes des solutions. »

CIRCONSCRIRE LES CONDITIONS

Est-il nécessaire que tous les actes technologiques fassent l'objet d'une clôture à distance, en toutes

circonstances ? Pas nécessairement. Le comité des normes professionnelles, qui recommande les textes réglementaires au Conseil d'administration de la Chambre, doit déterminer pour le futur règlement sur l'acte notarié technologique si des règles doivent être applicables en l'espèce, par exemple :

- La signature à distance d'actes technologiques pourrait dépendre de leur nature : les mandats de protection ou les testaments pourraient être exclus, par exemple.

Enjeux et collaboration essentielle

Suite aux derniers mois d'expérience de la solution temporaire, la Chambre a entamé son plan de développement d'une solution permanente fiable, simplifiée et sécuritaire, et ce, avec les parties prenantes concernées (voir encadré, page suivante). L'expertise du notaire doit rester essentielle pour s'assurer que les actes sont conformes et authentiques, peu importe les technologies utilisées.

En plus des enjeux internes opérationnels, technologiques et de formation, cette solution tient compte des enjeux externes, tels

que juridiques (interprétation du droit, conservation...), politiques (incertitude sur les délais d'approbation), techniques (vérification de l'identité, de la capacité, gestion des mises à jour), technologiques (performance et vidéoconférence) et des enjeux d'exercice de la profession (temps technique par rapport au conseil client, adhésion, formation, formalisme, accompagnement).

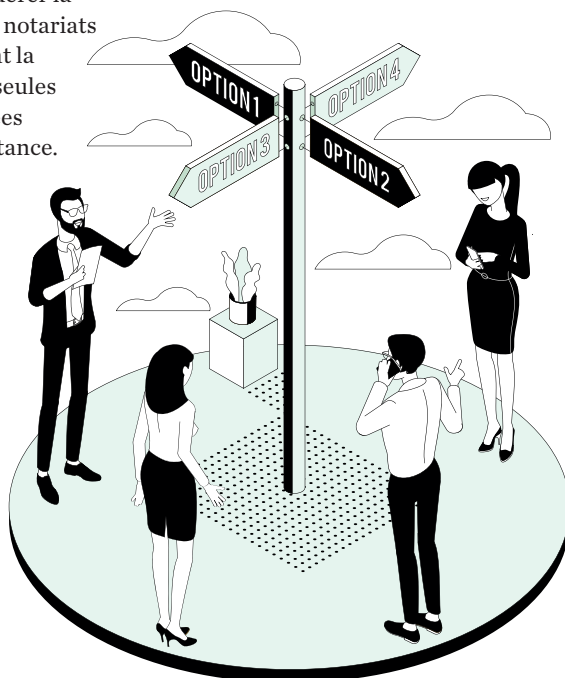
Le comité des normes professionnelles, qui recommande les textes réglementaires au Conseil d'administration de la Chambre, doit déterminer pour le futur règlement sur l'acte notarié technologique si des règles doivent être applicables.

- La signature à distance pourrait être limitée aux cas d'urgence nationale où les clients sont confinés ou ne peuvent se déplacer, comme cela a été le cas pendant la pandémie de COVID-19.
- La localisation pourrait aussi être un facteur déterminant : une signature à distance pourrait n'être autorisée que si un client n'a pas accès à un notaire québécois à une distance déterminée.
- La signature d'un acte technologique pourrait se faire seulement dans le bureau d'un notaire, pour assurer la supervision du processus de visu.
- On pourrait aussi considérer la solution adoptée par les notariats belge et français pendant la présente pandémie, où seules les procurations notariées peuvent être faites à distance.

Sur ce dernier point, M^e Desrosiers a soulevé de sérieuses réserves, puisque dans certains cas la signature par un intermédiaire tel un mandataire n'assure pas toujours une bonne compréhension de la part du mandant au sujet de ses engagements et des conséquences juridiques de l'acte.

SIMPLIFIER L'ASPECT TECHNIQUE

Pour que la clôture d'acte technologique s'intègre bien aux processus d'affaires, il faudra que le travail en amont s'effectue de façon efficace. Pour M^e Pascal Ouellet, « il faudra que toutes les étapes puissent s'intégrer aux logiciels de gestion d'étude, question de ne pas diminuer la productivité de la pratique ». Cette opinion est partagée par M^e Amélie Boutin-Renaud, qui ajoute que cette intégration pourrait aussi comprendre une solution d'échange ou de partage de documents sécurisés, ainsi que la solution de visioconférence :



Parties prenantes prioritaires pour accompagner la Chambre

- Notaires, y compris :
 - groupes représentatifs des notaires
 - comité usagers-notaires
- Public / clients
- Fournisseurs
 - de logiciels de gestion d'études (LGÉ)
 - de solutions de clôture d'actes et de conservation
- Chambre (toutes les directions)
- Universités / étudiants et futurs notaires
- Gouvernement / ministères
- Institutions financières

« Présentement, nous avons ces outils, mais il faut aller d'une application à l'autre pour les utiliser. »

À l'unanimité, tous sont d'avis que leur personnel doit pouvoir préparer les actes technologiques, comme cela se fait actuellement, ainsi que les copies conformes authentiques en vue de leur signature. Présentement, leurs actions sont limitées, notamment aux tests de validation et de préparation avec Teams pour la tenue de la visioconférence.

Autre élément, la stabilité du système est cruciale : « Les problèmes de performance – bogues, délais dans la transmission des textos, gel de la plateforme – peuvent amener une cascade de décalages, qui peuvent affecter la crédibilité du professionnel. Le fournisseur de services informatiques devrait avoir des serveurs de support (*backup*) et fournir des garanties avec des pénalités », souligne M^e François l'Heureux. •

amalgama

ACQUISITIONS
PARTENARIATS
INC.
ententes équitables



ESTIMATION D'ÉTUDES NOTARIALES

- Planification de votre retraite
- Roulement et incorporation



TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ D'ÉTUDES NOTARIALES



REGROUPEMENT DE NOTAIRES

- Coaching
- Convention de partenariat

LES ÉTUDES DISPONIBLES

www.amalgama.biz/etudes.html

514 525-7676 • 1 877 525-7676

Le
Mentorat



INSPIRÉS
INSPIRANTS
ENGAGEZ-VOUS
DANS LE
MENTORAT!

Quand le partage d'expérience fait la différence

Le mentorat est la clé pour initier la culture d'entraide au sein de la profession. Un conseil offert maintenant fera la différence demain.

Apprendre les uns des autres pour développer les compétences!

soutien.professionnel@cnq.org

GBFiscalité



L'EXPERTISE À VOTRE SERVICE



SPÉCIALISTE EN IMPÔT
AU DÉCÈS ET
EN PLANIFICATION
SUCCESSORALE

Ghislain Brissette, Adm.A., T.E.P.
450-333-8885

Membre affilié de STEP Canada

www.gbfsicalite.com



Cherche et trouve!

Recherche nationale et internationale d'héritiers



Christophe Savary

165, rue Bonaventure, Trois-Rivières QC G9A 2A9

819 376-7037 | info@etude-savary.com | www.etude-savary.com

Notaires associés

dans des cabinets d'avocats

DE PLUS EN PLUS DE NOTAIRES DÉPLOIENT LEURS TALENTS AU SEIN DE CABINETS D'AVOCATS, CE QUI LEUR PERMET DE MARCHER HORS DES SENTIERS BATTUS DE LA PRATIQUE TRADITIONNELLE. DANS LES DERNIERS MOIS, CERTAINS ONT ÉTÉ NOMMÉS ASSOCIÉS. NOUS AVONS RENCONTRÉ QUATRE D'ENTRE EUX. ➡ **EMMANUELLE GRIL, journaliste**

La voie de M^e Pascale Villani semblait toute tracée : après son baccalauréat en droit, elle se destinait à la profession d'avocate. Mais une rencontre avec la notaire Julie Loranger, lors de son premier emploi d'été comme étudiante au cabinet BCF, a tout fait basculer. « J'ai eu un véritable coup de foudre pour la carrière de notaire, et j'ai décidé de me réorienter », raconte-t-elle. Alors qu'elle allait commencer son Barreau, elle change son fusil d'épaule et entame plutôt un DDN à l'Université de Montréal. En 2008, elle devient la première stagiaire notaire chez BCF, qui l'embauche par la suite et où elle est nommée associée en 2020.

Changement de cap

Pour sa part, M^e Nancy Désaulniers a commencé son parcours au sein d'une étude notariale sur la Rive-Sud de

Montréal après son assermentation en 2008. En 2010 elle a déménagé à Val-d'Or, où elle a travaillé dans une autre étude. « Ce qui me passionne, ce sont les dossiers à caractère corporatif et commercial. Or, cela ne faisait pas vraiment partie de mon quotidien puisque ma pratique était essentiellement traditionnelle. Lorsqu'une ouverture s'est présentée chez Cain Lamarre, j'ai réfléchi, et j'ai décidé de saisir l'occasion », se souvient celle qui est associée depuis janvier 2021.

M^e Yannick Bordeleau éprouve elle aussi un vif intérêt pour les volets transactionnel et commercial. Elle ne trouvait pas son compte à cet égard dans le milieu notarial conventionnel où elle a commencé sa carrière après son assermentation en janvier 2008. « Je ne voyais pas où se situait ma valeur ajoutée dans une pratique traditionnelle où nous intervenons souvent au bout de la chaîne. Je me suis beaucoup questionnée et j'ai songé un moment à aller faire mon



« Il y a plusieurs aspects de ma profession que j'apprécie énormément. J'aime son côté personnel, le fait que les clients s'ouvrent à nous, qu'on devient presque des confidents. »

M^e YANNICK BORDELEAU



« J'apprécie également de pouvoir travailler dans une équipe multidisciplinaire, ce qui permet d'avoir une vue d'ensemble sur les enjeux du client et une meilleure compréhension de ses différents besoins. »

M^e WILLIAM DION-BERNARD

Barreau. Finalement, je me suis ravisée, car il y a plusieurs aspects de ma profession que j'apprécie énormément. J'aime son côté personnel, le fait que les clients s'ouvrent à nous, qu'on devient presque des confidents », explique-t-elle. Elle en arrive à la conclusion que la meilleure solution est de travailler dans un cabinet d'avocats, et c'est ainsi qu'il y a huit ans, elle est embauchée par Stein Monast à Québec, où elle est également associée depuis un an.

Pour sa part, après deux ans de pratique au bureau de Montréal de Robinson Sheppard Shapiro (RSS), M^e William Dion-Bernard a été nommé associé en 2020. Assermenté en 2009, il a fait ses premiers pas dans la profession au sein d'une étude notariale avant d'entrer au contentieux d'une compagnie d'assurance-titre, puis d'être embauché par un cabinet où il demeurera pendant six ans. « Ma mentore de l'époque avait alors

rejoint les rangs de RSS, et nous avons continué à travailler ensemble sur plusieurs dossiers. Elle m'a proposé de me joindre à l'équipe de RSS et je me suis dit pourquoi pas ! Je savais que ce cabinet développait un groupe de pratique spécialisé en successions, gestion de patrimoine et fiducies, mes champs de prédilection, alors je n'ai pas hésité », se remémore-t-il.

Carburer aux défis

Pour ces notaires qui carburent aux défis, le fait de pouvoir focaliser leur pratique dans des champs de droit qui les passionnent a constitué l'un des éléments déclencheurs. « J'aime les dossiers complexes, cela me stimule intellectuellement, et c'est exactement ce que je trouve chez RSS. J'apprécie également de pouvoir travailler dans une équipe multidisciplinaire, ce qui permet d'avoir une vue d'ensemble sur les enjeux du client et une meilleure compréhension de ses différents besoins. Je n'ai pas le sentiment

d'intervenir à la fin du processus comme dans la pratique notariale traditionnelle, je peux travailler de A à Z sur un dossier », indique M^e Dion-Bernard.

Si la pratique de M^e Yannie Bordeleau est orientée vers le transactionnel, la notaire peut aussi être amenée à apporter son soutien à d'autres secteurs qui ont besoin de son expertise. « Quand j'arrive au bureau le matin, j'ai un plan de match, mais cela ne se déroule jamais comme je l'avais prévu. C'est un véritable feu roulant, les mandats sont très variés. C'est extrêmement motivant et gratifiant, mes collègues se réfèrent souvent à moi, ce qui génère beaucoup de va-et-vient dans mon bureau, à tel point qu'un associé a déjà qualifié à la blague mon bureau de "plaque tournante" du secteur transactionnel ! », dit-elle.

« Nos clients sont généralement des entrepreneurs et je m'occupe de planification successorale, de contrats de mariage, etc. L'avantage de travailler dans un grand groupe est de pouvoir s'appuyer sur les compétences d'autres professionnels : fiscalistes, comptables, avocats... On a une approche à 360 degrés », dit M^e Pascale Villani, qui apprécie elle aussi de pouvoir faire partie d'une équipe multidisciplinaire.

Pour sa part, M^e Nancy Désaulniers se réjouit de pouvoir se concentrer sur son principal champ d'intérêt, les transactions commerciales. « Je fais aussi du droit autochtone, des créations de partenariat avec les communautés pour des projets miniers, par exemple. » Autre aspect qu'elle apprécie tout particulièrement : ses clients l'appellent avant de prendre des décisions. « De cette façon, je peux agir comme un véritable partenaire d'affaires », fait-elle valoir.



Un aspect qu'elle apprécie tout particulièrement : ses clients l'appellent avant de prendre des décisions. « De cette façon, je peux agir comme un véritable partenaire d'affaires... »

M^e NANCY DÉSAULNIERS



« Certains de mes confrères avocats estiment par exemple que nous posons beaucoup de questions.

Mais quand je précise pourquoi nous le faisons, c'est-à-dire parce que nous tentons d'imaginer le futur en rédigeant aujourd'hui un document qui soit à la fois pratique et flexible, dès lors cela devient parfaitement clair à leurs yeux. » **M^e PASCALE VILLANI**

Pas de clivage

Le fait de se retrouver dans un environnement d'avocats leur a-t-il causé des difficultés ? Pour la plupart, d'autres notaires ayant pavé la voie, cela a permis d'éliminer les clivages potentiels. Quant à lui, étant le premier représentant de sa profession recruté par RSS, M^e Dion-Bernard souligne toutefois qu'à ses débuts dans ce cabinet, ses confrères ne comprenaient pas tout à fait quelle pouvait être sa valeur ajoutée dans les dossiers. Mais il a rapidement démontré la plus-value qu'il pouvait apporter dans une large gamme de dossiers, que ce soit en litige successoral, en immobilier ou en droit de la famille.

Avec une trentaine de notaires actifs chez Cain Lamarre, M^e Nancy Désaulniers naviguait en terrain connu. « Il y a bien quelques différences, et cela demande parfois un effort de conciliation avec mes confrères avocats, mais tout se déroule très bien », assure-t-elle. De son côté, M^e Yannie Bordeleau indique que le défi a surtout consisté à apprendre à travailler en

collaboration avec de nombreux « patrons ». « Quand je suis arrivée chez Stein Monast, on comptait une cinquantaine d'avocats et de notaires. L'enjeu était de savoir gérer les demandes qui émanaient de mes différents clients à l'interne, mais aussi de m'adapter aux méthodes de travail et à la personnalité de chacun », témoigne-t-elle.

Quant à M^e Pascale Villani, elle remarque qu'il faut parfois expliquer aux confrères avocats l'approche des notaires, la spécificité de leurs obligations déontologiques ainsi que leur devoir de conseil. « Certains d'entre eux estiment par exemple que nous posons beaucoup de questions. Mais quand je précise pourquoi nous le faisons, c'est-à-dire parce que nous tentons d'imaginer le futur en rédigeant aujourd'hui un document qui soit à la fois pratique et flexible, dès lors cela devient parfaitement clair à leurs yeux », illustre-t-elle. Pas étonnant donc que tous les notaires interviewés pour cet article ne regrettent en rien leur décision, bien au contraire ! ●

Mettez de l'intelligence dans vos finances.

Nos experts-conseils offrent le plus haut niveau d'accompagnement en gestion financière appliquée à la réalité des notaires.

fdpgp.ca



Financière des professionnels inc. détient la propriété exclusive de Financière des professionnels – Fonds d'investissement inc. et de Financière des professionnels – Gestion privée inc. Financière des professionnels – Fonds d'investissement inc. est un gestionnaire de portefeuille et un gestionnaire de fonds d'investissement, qui gère les fonds de sa famille de fonds et offre des services-conseils en planification financière. Financière des professionnels – Gestion privée inc. est un courtier en placement, membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE), qui offre des services de gestion de portefeuille. **fdp** et les marques de commerce, noms et logos connexes sont la propriété de Financière des professionnels inc. et sont enregistrés ou employés au Canada. Employés en vertu d'une licence de Financière des professionnels inc.

Fonds d'études notariales:

responsabilité sociale de la profession et accès à la justice

CRÉÉ EN 1973, LE FONDS D'ÉTUDES NOTARIALES (FEN) EST CONSTITUÉ EN GRANDE PARTIE DES INTÉRÊTS GÉNÉRÉS SUR LES SOMMES CONFIÉES AUX NOTAIRES ET DÉPOSÉES DANS LEURS COMPTES EN FIDÉICOMMIS. AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES, CE FONDS A PERMIS DE SUBVENTIONNER DE NOMBREUX SERVICES OFFERTS DIRECTEMENT AUX NOTAIRES, DES SERVICES DE LA CHAMBRE POUR L'ENCADREMENT DE LA PRATIQUE NOTARIALE, DES PROJETS DE RECHERCHE NOVATEURS, AINSI QUE DES ACTIVITÉS PARRAINÉES PAR DES ORGANISMES DU DOMAINE DU DROIT ET DE LA JUSTICE AYANT POUR MISSION DE FOURNIR DE L'INFORMATION JURIDIQUE AU PUBLIC.

🔗 **M^e NICOLAS HANDFIELD**, directeur, responsabilité sociale et innovation, en collaboration avec la direction clientèles et communications



Ce programme général d'aide financière a comme objectif principal de soutenir le développement d'une société de droit vivante et accessible pour la population québécoise et ainsi d'encourager les projets et d'assurer la pérennité des organismes qui y œuvrent. Plus spécifiquement, la Chambre souhaite :

- Faciliter l'accès à la justice ;
- Soutenir le développement continu du droit afin qu'il s'adapte à la société et à ses mouvements ;
- Promouvoir le droit civil québécois ;
- Améliorer et valoriser le notariat québécois ;
- Investir dans la relève notariale et le développement des compétences des notaires.

Quelques projets

Au cours des dernières années, le Fonds a subventionné de nombreux projets de recherche et de multiples activités parrainés par des organismes dans le domaine du droit et de la justice, dont voici quelques exemples.

1 Promouvoir l'éducation et l'information juridiques

PARTENARIATS AVEC LES UNIVERSITÉS

Contribution financière servant à offrir un accompagnement personnalisé aux étudiants à la maîtrise en droit notarial.

MÉDIAS

- Publication par les Éditions Protégez-Vous de deux guides : Successions et Copropriété



- Diffusion par Éducaloi de deux guides bilingues :
 - Acheter son premier chez-soi en étant informé(e)s
 - Mieux guider les aîné(e)s et leurs proches pour favoriser leur mieux-être juridique
- Mesures alternatives jeunesse Frontenac (MRC des Appalaches)

Mise en place d'un service d'éducation à la communauté et de médiation consistant à offrir de



L'Institut Pacifique et la Chambre des notaires : 20 ans de collaboration !

Fort d'un partenariat privilégié avec la Chambre, l'Institut Pacifique forme les élèves du primaire à la résolution de conflits et à la médiation. Les écoles qui accueillent les programmes de prévention et de résolution de conflits de l'Institut Pacifique destinés aux milieux scolaires peuvent aussi recevoir une reconnaissance des notaires en lien avec leur démarche. Près de 130 écoles accueillent un notaire en classe pour échanger sur la médiation.

l'accompagnement en résolution de différends dans les situations de conflits de voisinage, interpersonnels et dans la communauté.

SERVICES ET CLINQUES JURIDIQUES POUR CLIENTÈLES CIBLÉES

- Juripop (Mois de la justice et Caravane 360° pour les aînés)
- Bureau de l'information juridique de l'Université Laval
- Clinique de droit notarial de l'Outaouais
- Option consommateurs
- Justice Pro Bono (Clinique juridique bénévole itinérante à Kuujjuarapik, au Nunavik)
- La fondation INCA avec son projet Droits devant!, qui fournit de l'information juridique spécifique aux Québécois touchés par la cécité, les forme et les outille afin qu'ils connaissent leurs droits
- Association des familles de personnes assassinées ou disparues (AFPAD), qui crée des capsules d'information juridique sur les successions pour les proches de victimes d'assassinats et ceux en proie à des deuils traumatiques

- **Institut de médiation et d'arbitrage du Québec (IMAQ)**, qui vise, par des capsules destinées aux milieux d'affaires, à promouvoir les modes de PRD, afin de construire une société moins litigieuse et plus efficace au Québec
<http://imaq.org/interactif/>

- **Centre québécois du droit de l'environnement**, avec son projet de banque d'information juridique vulgarisée en droit de l'environnement, Obiterre, une première au Québec
<https://www.cqde.org/fr/sinformer/>

DÉVELOPPEMENT DE L'EXPERTISE NOTARIALE

- **Mise à jour de l'ouvrage *La copropriété divise***, par M^e Christine Gagnon



M^e Christine Gagnon

- **Mise à jour du *Manuel du notaire-médiateur***, par M^e Gilles Simard
- **Rédaction d'un ouvrage sur la médiation successorale**, par M^e Marie-Claude Laquerre

2 Promouvoir la réforme du droit

- **Institut québécois de réforme du droit et de la justice (IQRDJ)**
Organisme de recherche indépendant, l'IQRDJ œuvre à l'adaptation continue de la législation et du système judiciaire à la réalité contemporaine et à l'accès des citoyens au droit et à la justice. L'IQRDJ mobilise des compétences dans toutes les facultés de droit au Québec, de même qu'au sein d'autres domaines de la connaissance. Il fait appel à l'expertise des praticiens et collabore avec des organismes remplissant la même mission, au Canada et à l'étranger.

Chaire de recherche sur les contrats intelligents et la chaîne de blocs – Chambre des notaires du Québec

Dirigée par M^e Charlaïne Bouchard, notaire et professeure titulaire à la Faculté de droit de l'Université Laval, il s'agit de la toute première chaire de recherche au Canada à s'intéresser à ces nouvelles technologies sous l'angle du droit. La Chaire a pour mission d'étudier les aspects juridiques liés aux nouveaux outils technologiques qui font de plus en plus leur apparition dans le monde juridique et de réfléchir aux enjeux relatifs à leur introduction dans ce milieu, tout en accompagnant le notariat québécois dans cette transition de société. Les travaux qui y sont menés ont un impact direct et concret sur la société en contribuant à la transformation numérique du droit notarial, à une plus grande accessibilité des citoyens à la justice et à une meilleure protection du public.

Bourses et prix d'excellence

BOURSE D'EXCELLENCE JACQUES-BEAULNE

Bourse de 3 000 \$ décernée au (à la) diplômé(e) du baccalauréat en droit, dans chacune des universités concernées, ayant obtenu la meilleure moyenne et inscrit(e) à un des programmes de maîtrise en droit notarial.

Les plus récentes boursières :

- Marjorie Beaumont-Lavoie
- Andréa Fradette-Marcoux
- Rania Kanaan
- Isabelle Lanthier
- Annick Poitras
- Anne-Marie Robichaud

BOURSES - TECHNIQUES JURIDIQUES

- Fondation du Collège Ahuntsic
- Fondation du Collège François-Xavier-Garneau
- Collège Bart

BOURSES D'ÉTUDES SUPÉRIEURES

Le programme de bourses d'études supérieures offre des bourses aux notaires et aux candidats dont le dossier démontre l'excellence et un intérêt pour la diffusion des connaissances.

Les objectifs du programme :

- Favoriser le rayonnement de la profession notariale ;
- Soutenir les notaires intéressés par une carrière universitaire ;
- Encourager la spécialisation de notaires dans l'objectif d'une diffusion de leurs connaissances auprès de la communauté notariale.

Parmi les récents boursiers : Karolane Brogan, Annabelle Chénard, Anna Kamateros, Stéphanie Sherrer



3 Promouvoir la recherche



Anne-Sophie Hulin

- **Fiducies de données et intelligence artificielle responsable, par Anne-Sophie Hulin**

La construction d'une IA responsable constitue un besoin pressant. Parmi les diverses contributions juridiques envisageables, cette recherche propose de se concentrer sur les fiducies de données, des outils juridiques permettant d'établir un mode d'administration des données indépendant, finalisé, contrôlé et transparent.

- **Clinique juridique itinérante**

Analyse comparative des parcours de judiciarisation des personnes en situation d'itinérance et non itinérantes accusées au criminel à Montréal.

- **Université Laval**

Étude évaluant les connaissances, motivations et freins de la population québécoise à l'égard des outils permettant de manifester ses volontés en matière de soins en cas d'incapacité, par Christine Morin et Jacinthe Cloutier.



Christine Morin et Jacinthe Cloutier

4 Promouvoir la qualité des services professionnels

- **Réseau notarial Plus :**
Colloque annuel 2019
- **Association professionnelle des notaires du Québec :**
Activités de formation sur le thème du « cycle de vie notariale » et en droit de l'immigration. •

Vous avez un projet pouvant faire avancer le notariat ? Déposez votre demande !

Les attributions sont effectuées au mérite et selon la disponibilité des fonds. Les demandes d'aide financière sont évaluées en fonction de critères portant sur la nature et l'impact du projet et sur sa faisabilité. Elles sont acceptées, en tout ou en partie, ou refusées, soit par le directeur général (demandes de 25 000\$ ou moins) ou par le comité d'attribution d'aide financière (demandes de plus de 25 000\$), en tenant compte des recommandations émises par la direction responsabilité sociale et innovation.

PROCÉDURE SIMPLIFIÉE

Les demandes d'aide financière de 25 000\$ ou moins peuvent être présentées en tout temps dans l'année.

PROCÉDURE RÉGULIÈRE

Les demandes d'aide financière de plus de 25 000\$ sont analysées cinq fois par année par le comité d'attribution d'aide financière, selon le calendrier suivant : 15 février, 15 avril, 15 juin, 15 septembre et 15 novembre.

Le Fonds d'études notariales est encadré en harmonie avec la Loi sur le notariat et les dispositions contenues au Règlement sur le fonds d'études notariales.

Pour plus d'information visiter www.cmq.org, sous l'onglet la Chambre et votre protection, menu Subventions et commandites.

Nouveautés dès avril 2021

BONIFICATION DU VOLET PROJETS D'IMPACT

Ce volet vise à appuyer des initiatives particulières ayant une portée locale, régionale ou provinciale et qui contribuent à l'atteinte des objectifs du programme. Le projet doit être structurant, c'est-à-dire qu'il doit démontrer un potentiel de croissance ou un effet d'entraînement pour la réalisation d'autres actions, et favoriser la participation des parties prenantes et la synergie entre elles.

NOUVEAU VOLET : SOUTIEN À LA MISSION

Le financement destiné à la mission permet d'offrir un appui solide aux organismes dont la mission ou les principales activités correspondent à l'un des objets du Fonds d'études notariales, pour réaliser leur plan stratégique et leur plan d'action. Ce financement vise à appuyer la réalisation de leurs opérations, de satisfaire aux nouveaux besoins de la clientèle cible, de mieux collaborer entre eux, d'innover, de s'adapter, de créer de nouveaux programmes et de renforcer les objectifs d'impact des projets en cours et à venir.

Exercice sur les latinismes

La profession regarde vers le futur sans nier ses origines et ses composantes, dont le latin. Toujours dans un souci d'utiliser un langage clair pour le client et le public, le latin a de moins en moins sa place dans les clauses et les contrats. Amusons-nous un peu quand même ! Dans les phrases qui suivent, remplacez les latinismes par un terme français équivalent.

♦ MICHELLE CUMYN, VALÉRIE PINEL et MÉLANIE SAMSON,
Chaire de rédaction juridique Louis-Philippe-Pigeon, Université Laval

1. Le **de cujus** avait un testament notarié.
2. Il s'agit d'une succession **ab intestat**.
3. La décision de la municipalité est **ultra vires**.
4. La servitude confère au propriétaire du fonds dominant une partie de l'**usus** du fonds servant.
5. La décision de justice produit un certain effet **erga omnes**.
6. La Commission ne pouvait plus intervenir dans le dossier, car elle était **functus officio** depuis la remise de son rapport.
7. Ces circonstances aggravantes auront un effet sur le **quantum** des dommages-intérêts.
8. Parmi les raisonnements de logique, les plus souvent utilisés en droit sont les raisonnements **a pari, a contrario et a fortiori**.
9. Le contrat **intuitu personae** fait exception au principe de la transmission aux héritiers des droits et obligations résultant du contrat.
10. Il ne peut y avoir de donation sans la présence de l'**animus donandi**.
11. La règle d'interprétation **eiusdem generis** doit être appliquée avec prudence.
12. Cette règle de droit international fait partie du **jus cogens**.

CORRIGÉ • 1. Défunt • 2. Sans testament • 3. Exécute ses pouvoirs • 4. Usage • 5. À l'égard de tous • 6. Sa fonction avait pris fin • 7. Montant • 8. Par analogie, par déduction du contraire et à plus forte raison • 9. Conclu en considération de la personne • 10. Intention libérale • 11. Relative aux choses du même genre • 12. Normes impératives

Pour vous aider, vous pouvez notamment consulter l'ouvrage suivant : Albert Mayrand, *Dictionnaire de maximes et locutions latines utilisées en droit*, 4^e éd., Cowansville (Qc), Yvon Blais et Centre Paul-André Crépeau de droit privé et comparé, 2007.

1. <https://www.redactionjuridique.chaire.ulaval.ca/sites/redactionjuridique.chaire.ulaval.ca/files/capsule-latinismes-vf.pdf>

Curieux ?
Découvrez notre **capsule sur les latinismes**, qui propose une liste de ressources utiles sur le sujet¹.

MAXIMISEZ LA PRODUCTIVITÉ DE
VOTRE ÉTUDE AVEC UN

LOGICIEL DE GESTION CLOUD PERFORMANT ET SÉCURITAIRE!



Conçu spécialement pour les notaires, le logiciel **ProCardex** vous permet d'accéder à vos dossiers partout, grâce au service **Cloud** qui répond aux exigences en matière de sécurité de la **CNQ**.



procardex.com

1 800 862-5922

Assurez votre quiétude en vous sachant bien protégé.

L'assurance habitation
adaptée à vos besoins.



Corporation
de service des notaires
du Québec



Sogemec Assurances vous donne accès à l'assurance tous risques pour protéger votre maison et son contenu avec des options adaptées à votre situation*.

- Garantie dégâts d'eau
- Tremblement de terre
- Protection pour les biens de valeur
- Assurance pour travailleur autonome



Découvrez la gamme complète de
protections offertes par Sogemec.

Nous sommes là pour vous. Demandez une soumission.

1 866 350-8282
(assurances auto, habitation, entreprise)

sogemec.qc.ca

1 800 361-5303
(vie, invalidité, médicaments/maladie)

Sogemec

ASSURANCES

*Une force conseil
créée par vous, pour vous*

* Le régime d'assurance auto, habitation et entreprise de Sogemec est souscrit par La Personnelle, assurances générales Inc.