

SUCCESSIONS

ENJEUX  
ET MÉDIATION

MENTORAT

PARTAGE  
D'EXPÉRIENCES

FAMILLE

ÉVOLUTION  
ET MUTATIONS

ENTREPRISE FAMILIALE

TRANSFERT  
DE PATRIMOINE

# entracte



## La paix en héritage



Chambre  
des notaires

VOLUME 26, NUMÉRO 4 | HIVER 2018 | 12,95 \$  
Le magazine de la Chambre des notaires du Québec

# C ) A U S E

## ● TESTAMENT

### Le premier outil **intelligent** pour la production d'actes notariés

M<sup>e</sup> Michel Beauchamp, notaire et président de Magistrum, explique en quoi Clause Testament change la pratique notariale.

**Q1. Selon le plus récent recensement national de Statistique Canada, un grand nombre de familles canadiennes ont des structures familiales et des relations complexes<sup>1</sup>. En quoi cette diversité influence-t-elle votre pratique ?**

*Le Québec est champion canadien en matière de familles recomposées ! Et qui dit famille recomposée dit planification successorale détaillée, même compliquée. Le ou les conjoints(es), le ou les enfants, le ou les enfants du ou des conjoints(es), le ou les enfants issus d'une nouvelle relation, etc. Le nombre de personnes citées aux documents peut être impressionnant et ces gens ne partagent pas tous le même degré de parenté. Aujourd'hui, simplifier les volontés du testateur sans complexifier inutilement la succession demande du doigté !*

**Q2. Quelles sont les répercussions de ce phénomène sur la pratique notariale ?**

*Rédiger le testament d'une famille traditionnelle est généralement simple. Mais, la réalité des familles recomposées et des unions multiples nous oblige à développer plus de modèles. Il est de plus en plus difficile d'avoir des modèles de testaments pour chaque situation. Or, le fait de fusionner deux, trois ou quatre testaments en un augmente la possibilité que certaines clauses se contredisent. Puis si une clause de testament doit être modifiée en raison d'une décision d'un tribunal ou d'un changement législatif, le notaire doit changer cette clause dans tous ses modèles, ce qui nécessite un investissement de temps important. Difficile d'y arriver, surtout en pratique solo.*

**Q3. Vous avez, en collaboration avec les Éditions Yvon Blais, créé un outil unique pour le marché. En quoi le nouveau produit Clause Testament répondra-t-il à un besoin chez les notaires ?**

*Clause Testament permet au notaire de produire des testaments, des mandats de protection, des procurations générales avec mandat de protection, des mandats spécifiques, des amendements et des révocations.*

*Clause Testament ne contient aucun modèle. Il contient des clauses. J'ai rédigé ces clauses afin que le notaire soit en mesure de couvrir le plus de scénarios possible : legs en substitution avec ou sans emploi, legs particuliers avec ou sans responsabilité aux dettes, legs universels avec attribution de quote-part pour fins de partage, mandat spécifique de vendre un immeuble, etc.*

*J'ai aussi rédigé des commentaires qui sauront guider le notaire sur l'emploi d'une clause spécifique et ses conséquences. L'outil permet aux professionnels d'assembler des actes hautement précis, peu importe la dynamique familiale ou l'ampleur du patrimoine du testateur.*

**Il n'existe aucun autre outil sur le marché qui offre autant de flexibilité aux professionnels !**

*L'outil a aussi été conçu selon des règles d'automatisation. La saisie unique et la sauvegarde des champs lien, prénom et nom des personnes citées garantissent l'exactitude et l'uniformité des actes. Ces données, inscrites au questionnaire, sont automatiquement transmises aux autres documents.*

*Par exemple, les renseignements inclus dans un testament seraient par défaut reportés à un mandat ou à une procuration. Même chose pour les actes d'un couple. La fonctionnalité Miroir permet au notaire de produire les documents avec un minimum de saisie de données. Cette technologie lui permettra d'augmenter son niveau d'efficacité et, subséquemment, d'accorder plus de temps à son rôle de service-conseil.*

”

...

*Clause Testament est disponible via La Référence, service de recherche en ligne. Pour en savoir plus au sujet des fonctionnalités de l'outil, rendez-vous au [decouvrezlareference.com/clause](http://decouvrezlareference.com/clause) ou contactez un représentant au 1 800 363-3047.*

1. Extrait tiré du document La planification successorale pour les dynamiques familiales complexes, publié par BMO, Gestion de patrimoine, 2017, p. 2.

## DIRECTION ET RÉDACTION

**Éditrice :** Marie Lefebvre,

directrice service aux clientèles et communications

**Rédactrice en chef :** Kim Bélanger,

conseillère principale marketing et communications

**Collaborateurs :** M<sup>re</sup> Charlaïne Bouchard,

M<sup>re</sup> Liette Boulay, Louise Charette,

M<sup>re</sup> Geneviève Collins, M<sup>re</sup> Christian Crites,

M<sup>re</sup> Antoine Fafard, M<sup>re</sup> Nicolas Handfield,

M<sup>re</sup> Louis Vincent

**Journalistes :** Nelli Brière, Emmanuelle Gril,

Myriam Jézéquel, Hélène Pâquet

**Coordination :** Vanessa Danu

**Révision-correction :** Suzanne Raymond

## DESIGN

**Conseil, direction de la création**

**et production photo :** Eric Soulier

**Conception et réalisation graphique :**

Isabelle Salmon (numerosept.com)

## IMPRESSION

Imprimerie Marquis

**Président :** M<sup>re</sup> François Bibeau

**Directeur général :** Jacques Deforges

## MEMBRES DU CONSEIL

### D'ADMINISTRATION DE L'ORDRE

M<sup>re</sup> Louis-Martin Beaumont

M<sup>re</sup> Serge Bernier

M<sup>re</sup> Stéphanie Brunelle

M<sup>re</sup> Nancy Chamberland

M<sup>re</sup> Simon Duchaine

M<sup>re</sup> Laurent Fréchette

M<sup>re</sup> Robert Gagnon

M<sup>re</sup> Dany Lachance

M<sup>re</sup> Hugues Poulin

M<sup>re</sup> Marie Tam

## ADMINISTRATEURS NOMMÉS

Roland Laroche, Guy Levesque,

France Maltais, Michel Verreault

## RENSEIGNEMENTS

**Abonnements :** entracte@cnq.org

**Publicité :** Bolivar Nakhasenh 514 879-1793

1 800 263-1793 poste 5233



Chambre  
des notaires

Chambre des notaires du Québec

101-2045, rue Stanley - Montréal (Québec) H3A 2V4

www.cnq.org

Le magazine *Entracte* est publié quatre fois par année par la Chambre des notaires du Québec (printemps, été, automne, hiver). Les bureaux de l'administration sont situés à la Chambre des notaires du Québec. Ce numéro est tiré à 5600 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](http://cnq.org).

Imprimé sur du papier Rolland Enviro, contenant  
100 % de fibres postconsommation, fabriqué à partir d'énergie  
biogaz et certifié FSC®, ECOLOGO, Procédé sans chlore  
et Garant des forêts intactes.



Garant  
des forêts  
intactes®



## juridique

**8 Successions :**  
enjeux et défis

**13 PRD :** l'évaluation  
neutre

**14 L'ABC d'un contrat**  
de société

**15 Brèves juridiques**

**16 Médiation**  
successorale : se parler  
avant de déraiper...

**20 Portrait :** M<sup>re</sup> Jean-Paul  
Dutrisac, une carrière  
exceptionnelle

**22 Successions**  
autochtones : ce qu'il  
faut savoir

## déontologie

**25 Ensemble et**  
complémentaires

## gestion

**26 Les médaillés**  
d'honneur 2017

**30 Le notaire, un**  
conseiller polyvalent

**34 Le mentorat, une**  
expérience valorisante

**38 Honoraires :**  
et si l'attitude aidait à  
prendre de l'altitude ?

## techno

**42 Apprivoiser**  
les algorithmes et  
les réseaux sociaux

**44 TMF :** eTribunal

## tendances

**46 Voix du client :**  
le notaire, un partenaire  
d'affaires

**51 La vulgarisation**  
juridique : essentielle  
dans la relation client

**52 Évolution des**  
familles au Québec :  
sortir des sentiers battus

**54 Six lois du temps**



**04 LE MOT**  
DU PRÉSIDENT

**05 ACTUALITÉS**  
DE LA CHAMBRE

## Histoire de famille

**Q**uand je repense à mes premières années de pratique, je constate que le profil de mes clients a changé au fil des décennies. Du mariage à la famille recomposée, en passant par la monoparentalité, la réalité des familles québécoises a beaucoup évolué.

Les parents se tournent davantage vers l'union libre que vers le mariage. La proportion de familles brisées continue d'augmenter, et cela se produit de plus en plus tôt après l'union et de plus en plus fréquemment. Près d'un parent sur deux se remettra en couple dans les cinq ans suivant la séparation. Ces bouleversements familiaux ont des impacts à court et à long terme. Pensons au partage des avoirs, et aux successions. Nos clients ont plus que jamais besoin de nos conseils pour éviter les catastrophes familiales. Le notaire doit maîtriser le processus du rôle-conseil pour appréhender la complexité de ces situations qui exigent de développer des habiletés relationnelles et d'influence. L'article de Louise Charette à la page 30 vous proposera d'ailleurs une démarche pour cerner les besoins de vos clients.

### UNE ENTREPRISE EN HÉRITAGE

La question successorale représente le talon d'Achille des entreprises familiales. Elle constitue une véritable épreuve à surmonter, ce qui est d'autant plus difficile qu'elle n'est, dans la plupart des cas, pas planifiée.

Les entrepreneurs consacrent généralement des milliers d'heures au développement de leur entreprise, mais trouvent difficilement le temps pour planifier sa transmission. Ce n'est cependant pas le cas pour l'homme d'affaires Marco Cournoyer. M<sup>re</sup> Michael D'Souza a accompagné cet entrepreneur dynamique dans près

d'une vingtaine d'acquisitions. Il l'a également aidé à planifier sa relève familiale. L'expression « notaire de famille » prend ici tout son sens.

### DES MEMBRES ÉMÉRITES

Félicitations à M<sup>re</sup> Michel Beauchamp et à M<sup>re</sup> Jacques Marcel Ste-Marie, qui ont reçu la Médaille d'honneur 2017. Tous deux ont mené, et mènent encore, une carrière remarquable. Comme vous le constaterez à la lecture de leur portrait (page 26), leur dévouement à la profession notariale est à la fois exceptionnel et inspirant.

Nombreux sont les notaires de valeur au sein de notre communauté. De belles histoires, des histoires touchantes, des histoires de succès, des histoires de clients heureux, j'en entends tous les jours. Il me faudrait plus d'un magazine comme celui-ci pour toutes vous les raconter. Au quotidien, soyons les fiers ambassadeurs de notre profession dans nos milieux respectifs. C'est le meilleur gage de succès collectif.

**Bonne lecture !**

« ... des histoires de succès, des histoires de clients heureux, j'en entends tous les jours. Il me faudrait plus d'un magazine comme celui-ci pour toutes vous les raconter. »



# Actualités

## DE LA CHAMBRE

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

### PATRIMOINE 360 LE POINT SUR MA VIE

**Un bilan patrimonial est maintenant accessible au public en format PDF interactif. Celui-ci inclut les actifs numériques et est disponible sur le site public de la Chambre en deux formats : une version courte et une version complète.**

**L**a Chambre a rendu disponible pour les notaires, dans le Répertoire de droit, une nouvelle version du bilan patrimonial en forme notariée. Comme par le passé, le notaire aura la possibilité d'offrir à son client une version non notariée du bilan appelée « Patrimoine 360, Le point sur ma vie ». Celle-ci sera accessible par le biais de l'Inforoute notariale, sans frais, en format électronique sous la rubrique « Commande de dépliants » et également sur le site public de la Chambre.

D'autres organismes offrent ce type de document sur le Web. Ce qui distingue le bilan de la Chambre est sa version détaillée, plus complète, qui inclut les actifs numériques pour mieux refléter la réalité des avoirs de la personne. Bien que les notaires puissent rédi-

ger le bilan sous la forme notariée, il appert que très peu de clients y ont recours en raison de la mise à jour régulière que requiert le bilan. D'ailleurs très peu d'inscriptions à ce jour ont été portées au registre de la Chambre à cet effet. Rien n'empêche les notaires d'offrir à leurs clients de réviser leur bilan sous seing privé et de l'annexer à un acte de dépôt. L'avantage pour le client est que son bilan est conservé dans un lieu sûr et que son inscription au registre de la Chambre en facilitera grandement la recherche éventuelle par le liquidateur ou le mandataire.

Bien sûr, l'apport du service-conseil du notaire est souligné d'entrée de jeu dans le document Patrimoine 360. Dans un premier temps, on fait réaliser au public l'importance de répertorier ses avoirs et leur empla-



cement et dans un deuxième temps, on souligne la nécessité d'une bonne planification successorale. Ce document est susceptible de faire prendre conscience au public de l'importance de certains documents et par le fait même de l'inciter à communiquer avec un notaire.

Invitons le public à faciliter la vie à leurs proches afin de vivre l'esprit en paix !



## DÉMÉNAGEMENT

**Le 11 décembre, la Chambre des notaires déménage !  
Veuillez noter la nouvelle adresse :**

**101-2045, RUE STANLEY - MONTRÉAL QC H3A 2V4**  
**📍 MÉTRO PEEL**

# Actualités DE LA CHAMBRE

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

## Émergence

Transformation numérique

Le programme de transformation numérique s'est doté d'un nom, chapeau pour créer de la notoriété et pour favoriser l'engagement auprès des parties prenantes, deux ingrédients importants pour l'adhésion au programme.

### Émergence illustre :

- ✚ L'évolution de la profession notariale
- ✚ Le début d'une ère nouvelle dans l'histoire du notariat
- ✚ L'ouverture d'un monde de possibilités et d'alliances...



### Le « m » et l'ajout graphique symbolise :

- ✚ Le pont d'une ère à l'autre
- ✚ La relation entre les entités (public, notaires, Chambre) et entre les gens
- ✚ Les « connexions » associées au numérique...

## PRÉSENCE NOTARIALE EN MILIEU UNIVERSITAIRE



Reconnaissant l'importance de développer l'expertise pointue du notariat dans le milieu universitaire afin de rehausser le prestige de la profession et d'en assurer le rayonnement, la Chambre développe actuellement des partenariats avec les différentes universités offrant des programmes ciblant les domaines du droit qui auront un effet et des perspectives intéressantes pour le notariat de demain.

Le programme vise entre autres à promouvoir la représentation du notariat dans le milieu universitaire tout en permettant à des notaires ayant les compétences pour l'enseignement universitaire d'obtenir un poste de professeur dans l'une des universités québécoises qui offrent le baccalauréat en droit.

## SONDAGE

Quelques données de vos pairs sur la formation  
**GESTION ET DÉVELOPPEMENT D'ÉTUDES NOTARIALES**

**97 %** ont intégré partiellement ou totalement « l'approche client ».

**78 %** se sentent moins influencés par la concurrence.

**76 %** ont ajusté leurs honoraires à la hausse ou sont en voie de le faire.

## Multiples bénéfices

### « L'objectif de la Chambre est la protection du public.

La technologie permettra une profession plus efficace, ce qui est à l'avantage du public.

La protection et l'efficacité ne sont pas incompatibles », souligne M. Deforges.



### POUR LES NOTAIRES

- ✚ Efficacité et optimisation des processus, simplification des tâches administratives ou sans valeur ajoutée permettant de se concentrer sur les conseils au client.
- ✚ Gain d'espace, réduction de papier et des coûts liés à la conservation, à l'impression et aux frais de poste.
- ✚ Accessibilité accrue au télétravail et à l'accès rapide au dossier complet sur demande.
- ✚ Sécurisation accrue de la conservation en cas de sinistre.
- ✚ Image modernisée de la pratique, offrant de nouveaux services à la fine pointe des technologies.



### POUR LES CLIENTS

- ✚ Accessibilité accrue permettant de contacter son notaire et d'accéder à son dossier et à ses informations simplement.
- ✚ Flexibilité pour ceux qui utilisent les technologies.
- ✚ Simplicité lors des transactions et de la transmission des informations.
- ✚ Nouveaux services pour leur protection.
- ✚ Sécurisation accrue de la conservation en cas de sinistre.

(Source : Sondage réalisé par KPMG)

# La Boussole

## Une ressource phare pour les jeunes notaires.

Vous débutez dans la pratique ? Vous éprouvez des difficultés à organiser votre travail ou à établir la priorité de vos dossiers ? Vous avez des doutes et remettez en question votre orientation professionnelle ? Vous sentez que vous perdez le contrôle ? Appelez maintenant et évitez que votre situation dégénère ou s'aggrave.

Un notaire d'expérience est disponible par téléphone ou par courriel afin de vous informer ou de vous accompagner dans la recherche de solutions à un problème professionnel ponctuel.

Ce service d'accompagnement vous est offert gratuitement.



### Notre service



Écoute active et identification des problèmes



Partage d'outils et orientation vers des ressources



Mise en relation avec des réseaux, des associations et des professionnels



Accompagnement par un notaire d'expérience

**En début de carrière,  
ne perdez pas le nord !**

514-879-1793

1-800-263-1793, poste 5422

[soutien.professionnel@cnq.org](mailto:soutien.professionnel@cnq.org)



Chambre  
des notaires

# Successions

## UNE FOULE D'ENJEUX ET DE DÉFIS

LES SUCCESSIONS REPRÉSENTENT UNE PART IMPORTANTE DE LA PRATIQUE NOTARIALE. OR, DANS CE DOMAINE, LES ENJEUX SE SONT MULTIPLIÉS ET COMPLEXIFIÉS. APERÇU DE QUELQUES-UNS DES NOMBREUX DÉFIS CE CHAMP DE DROIT.

◆ EMMANUELLE GRIL, journaliste

**D**e l'avis du notaire Michel Beauchamp, « régler une succession, c'est 20 % de droit et 80 % de psychologie. Il s'agit toujours d'un moment très émotif, poursuit-il. Mais on ne peut pas demander à des enfants de raisonner lorsqu'ils viennent de perdre leur père et qu'ils doivent aussi placer leur mère... »

Dans ces conditions de grande vulnérabilité, il n'est donc pas étonnant que les individus puissent buter sur certains détails et que la mésentente éclate. Pourquoi maman a-t-elle légué sa bague à ma sœur et pas à moi, est-ce qu'elle m'aimait moins ? Il est injuste que mon frère hérite lui aussi du chalet familial, puisqu'il ne s'y est jamais intéressé. Pourquoi notre père lègue-t-il la même somme d'argent à tous ses enfants alors que notre sœur cadette a déjà abondamment profité de ses largesses de son vivant ? Autant de questions qui, tôt ou tard, pourraient bien dégénérer en conflits et aboutir devant les tribunaux. « En général, lors de la première rencontre avec

le liquidateur, tout est au beau fixe; mais trois semaines plus tard, on commence à recevoir des appels de personnes insatisfaites... », illustre M<sup>e</sup> Beauchamp.

### DE MULTIPLES SOURCES DE CONFLIT

Mais ce n'est pas tout, car en quelques décennies, les choses ont aussi beaucoup changé sur le plan familial. « Il est fini le temps où le père léguait tous ses biens à la mère, qui à son décès les laissait à leurs enfants. Aujourd'hui on voit des familles recomposées, des enfants de deux ou trois lits différents, des mariages tardifs... Cela complique les choses et crée des climats explosifs », dit M<sup>e</sup> Beauchamp.

Il ajoute que certains choix du testateur peuvent aussi causer des difficultés. « Par exemple, s'il a choisi ses deux filles comme liquidatrices de la succession, mais que celles-ci ne s'entendent pas, d'anciennes mésententes ressurgiront inévitablement », illustre M<sup>e</sup> Beauchamp.



« Il est fini le temps où le père léguait tous ses biens à la mère, qui à son décès les laissait à leurs enfants. Aujourd'hui on voit des familles recomposées, des enfants de deux ou trois lits différents, des mariages tardifs... Cela complique les choses et crée des climats explosifs. »

— M<sup>e</sup> MICHEL BEAUCHAMP

La succession en soi peut aussi être source de problème, notamment si elle est insolvable. « Ce n'est pas facile d'annoncer aux enfants qui viennent de perdre un parent que la succession est déficitaire et qu'il faut liquider les biens », souligne le notaire. L'insolvabilité se présente plus souvent aujourd'hui, ce qui n'est pas étonnant, estime M<sup>e</sup> Beauchamp, car la succession est le reflet de tous les maux de notre société, et par le fait même de l'endettement.

### **LE RÔLE ESSENTIEL DU NOTAIRE**

De par son rôle, sa formation et son impartialité, le notaire est véritablement le juriste de l'entente. « Il aide les héritiers à garder la tête froide dans des circonstances très émotives en leur donnant des conseils éclairés. Dans le fond, c'est une sorte de guide qui aide à traverser un champ de mines ! », soutient M<sup>e</sup> Beauchamp. En effet, le domaine successoral est rempli de pièges, et préparer un testament n'est pas exempt de difficultés. Beaucoup de problèmes successoraux proviennent

### **TESTAMENT**

## **UN SONDAGE ÉCLAIRANT**

Un sondage en ligne réalisé en septembre 2017 pour le compte de la Chambre des notaires par la firme Léger révèle que seulement 52 % des Québécois ont un testament.

- ✚ Les personnes âgées de 65 ans et plus représentent la proportion la plus importante (89 %), puis celles des 55 à 64 ans (73 %).
- ✚ Un peu plus de la moitié des 45-54 ans (53 %) ont un testament.
- ✚ Dans 48 % des cas, le testament a été fait devant notaire, 1 % devant témoins et 3 % de manière olographe.

**52 %**  
DES QUÉBÉCOIS  
ONT UN  
TESTAMENT

« Les divorces génèrent aussi leur lot de difficultés en matière successorale, notamment en ce qui concerne la survie de l'obligation alimentaire pour un ex-conjoint ou pour des enfants après le décès, obligation qui pourrait être transmise à la succession. »



– M<sup>e</sup> JULIE LORANGER

d'ailleurs de testaments mal rédigés. À ce chapitre, le notaire a une mission essentielle, car il peut expliquer au testateur les conséquences de ses choix.

Si le manque de clarté des clauses est un problème récurrent, le fait que le testament n'a pas été révisé régulièrement l'est aussi. « Idéalement, ce document devrait être mis à jour tous les cinq ans, ou chaque fois qu'il y a un changement dans le cours de la vie : par exemple, un nouveau conjoint, un enfant, l'achat d'une maison, un divorce, etc. », indique M<sup>e</sup> Beauchamp.

Son conseil pour les notaires ? S'assurer de garder à jour leurs connaissances en droit successoral, les tribunaux rendant régulièrement des décisions dans ce domaine. « C'est un champ de droit particulier, très vaste et qui évolue constamment. La valeur ajoutée du notaire est d'offrir à ses clients une expertise à la fine pointe », assure-t-il.

## GESTION DES RISQUES

De l'avis de M<sup>e</sup> Julie Loranger, une succession est une sorte de boîte à surprises. « On ne sait jamais à quoi

s'attendre ! Il faut gérer les attentes, identifier les problèmes et déterminer les responsabilités de chacun. Souvent, il est même difficile de retracer la totalité des actifs. Et lorsqu'on est à cheval sur plusieurs pays, c'est encore pire... », dit-elle. À l'instar de M<sup>e</sup> Beauchamp, la notaire souligne que le droit successoral englobe tous les aspects du droit et peut donc engendrer une foule de difficultés, d'autant plus si le testament a été mal rédigé à la base. Par conséquent, elle fait en sorte d'anticiper les problèmes lorsqu'un client vient la consulter pour préparer ce document. « Je lui demande de me parler de sa famille, des personnes de confiance, des choses qui pourraient mal tourner. C'est une bonne façon de voir venir », dit-elle.

Autre élément dont il faut tenir compte : les actifs numériques, par exemple les bitcoins, les avatars de jeu vidéo, les blogues et les comptes de réseaux sociaux, etc. Qu'advient-il de ceux-ci après le décès si rien n'a été prévu ? La dématérialisation peut aussi occasionner des difficultés lorsque vient le temps de retracer les actifs d'un



individu. Que faire si les informations concernant ses placements et ses institutions bancaires se trouvent dans un ordinateur protégé par un mot de passe ?

La mise en place d'une fiducie peut aussi constituer un enjeu. M<sup>e</sup> Loranger souligne que bien souvent, les clients qui en demandent une n'en connaissent pas réellement les tenants et les aboutissants. « Je dois donc leur expliquer que ce n'est pas un outil adapté à tous ni à toutes les situations », dit-elle.

Toutefois, certaines situations s'y prêtent bien. « Lorsqu'un client craint que son conjoint survivant soit trop influençable et qu'il subisse des pressions financières de la part de son entourage, la fiducie peut être un bon choix. Même chose pour protéger des enfants en bas âge ou des personnes vulnérables. Quand beaucoup

## PRÉVENIR LES CONFLITS EN MATIÈRE SUCCESSORALE



d'argent est en jeu et qu'il s'agit de jeunes adultes, c'est aussi une bonne façon de les aider à gérer leur avoir et de s'assurer qu'ils poursuivent leurs études, par exemple », précise M<sup>e</sup> Loranger, qui ajoute que le notaire joue un rôle pivot en matière de fiducies.

Les divorces génèrent aussi leur lot de difficultés en matière successorale, notamment en ce qui concerne la survie de l'obligation alimentaire pour un ex-conjoint ou pour des enfants après le décès, obligation qui pourrait être transmise à la succession. Dans le cas de familles recomposées, les sources potentielles de conflits sont également nombreuses : biens légués au deuxième conjoint, garde des enfants, etc. « Pour toutes ces raisons, une planification testamentaire tenant compte de cette problématique est incontournable », affirme M<sup>e</sup> Loranger.

Étudiante à la maîtrise en droit notarial, Annabelle Chénard est également assistante de recherche de Marie-Claire Belleau, professeure à la Faculté de droit de l'Université Laval, dans le cadre d'un vaste projet de recherche financé par la Chambre des notaires du Québec. Dans ce contexte, M<sup>me</sup> Chénard s'est penchée sur la prévention des conflits en matière successorale, un volet encore peu connu et exploré au Québec. « Les conflits n'émergent pas uniquement pour des questions d'argent, mais aussi pour des raisons de sentiments et d'émotions. Tout l'intérêt de la prévention consiste à identifier les sources de conflit potentielles au moment de la préparation du testament, afin de pouvoir les dénouer avant le décès du testateur », explique M<sup>me</sup> Chénard.

Elle cite en exemple le cas de deux enfants dont l'un aurait déjà été beaucoup aidé financièrement par les parents de leur vivant. Pensant se montrer équitables, ces derniers ont décidé de léguer davantage de biens à l'autre enfant, afin de rééquilibrer la situation. Or, cela peut être mal interprété, dans la mesure où l'enfant qui touchera moins pourrait croire qu'il est « moins aimé ». « Idéalement, le testateur devrait en parler à la famille avant son décès, afin de rendre plus claires ses intentions et d'expliquer pourquoi il a pris telle ou telle décision », indique M<sup>me</sup> Chénard.

Les notaires pourraient donc accompagner leurs clients dans le processus en les aidant à prévoir les causes possibles de mésentente entre les héritiers. « Il y a souvent matière à conflit dans les successions qui impliquent les familles recomposées ou encore quand une entreprise est en cause », prévient Annabelle Chénard.

« L'objectif est d'éviter les déchirements inutiles et d'entreprendre un processus de facilitation. En faisant de la prévention, cela donne la possibilité d'y réfléchir avant », fait valoir Marie-Claire Belleau. Certes, personne n'aime parler de la mort et de la disparition des êtres chers, mais désamorcer les sujets de mésentente en amont permet aussi de proposer des options. Par exemple, on pourrait déterminer à l'avance lequel de ses enfants souhaiterait hériter d'un bien particulier – un chalet, un appartement, une voiture de collection, etc. – alors que les autres préféreraient recevoir une somme d'argent. On pourrait aussi faire savoir de son vivant que l'on souhaite laisser un montant à un aidant naturel qui nous a accompagné durant plusieurs années. « Lors du décès d'un proche, on est souvent très ébranlé par le deuil, et ce ne sera pas nécessairement le meilleur moment pour résoudre certaines difficultés liées à la succession. On est dans une zone à risque émotivement, c'est pourquoi il est si important d'en discuter avant », assure Marie-Claire Belleau.



« Les legs particuliers peuvent aussi compliquer la liquidation testamentaire : si un testateur lègue un montant d'argent à une personne, cette somme portera automatiquement intérêt à moins qu'il n'ait spécifiquement mentionné le contraire dans son testament. »

– M<sup>e</sup> NATHALIE BOISVERT

## UNE LIQUIDATION COMPLEXE

Les legs particuliers peuvent aussi compliquer la liquidation testamentaire, indique la notaire Nathalie Boisvert. Il faut savoir que si un testateur lègue un montant d'argent à une personne, cette somme portera automatiquement intérêt à moins qu'il n'ait spécifiquement mentionné le contraire dans son testament. « Puisque les testaments sont très souvent muets au sujet des intérêts à verser, le problème est de savoir quel taux appliquer et la période durant laquelle il faut calculer les intérêts », indique M<sup>e</sup> Boisvert. Ajouter des intérêts à un legs particulier peut générer rapidement un montant appréciable et réduire d'autant la part des autres héritiers. Cela peut donc engendrer des conflits, d'autant plus

que contrairement aux autres héritiers, un légataire particulier n'est pas responsable des dettes de la succession.

« Il n'est pas rare de voir des legs particuliers de 100 000 \$. Lorsqu'on applique un taux d'intérêt de 5 %, soit le taux légal prévu dans la Loi sur l'intérêt, la note grimpe vite. Qui plus est, il y a souvent des délais avant qu'il ne soit possible d'effectuer le versement; or, les intérêts courent dès le décès du testateur », souligne M<sup>e</sup> Caroline Marion, notaire et planificatrice financière.

C'est encore une fois la preuve que dans un testament, chaque clause a son importance. Un travail attentif effectué en amont lors de la préparation du testament facilitera d'autant la liquidation de la succession. ●

PHOTO : ISTOCK

## ÊTRE NOTAIRE ET PLANIFICATEUR FINANCIER

Certains notaires portent également le titre de planificateur financier. C'est le cas de M<sup>e</sup> Caroline Marion, qui est aussi fiscaliste. « J'ai d'abord fait ma maîtrise en droit notarial, puis un DESS en fiscalité. Ensuite, j'ai suivi la formation pour devenir planificateur financier, titre que j'ai obtenu en 2001 », explique-t-elle.

Selon elle, son expertise en planification financière lui permet d'avoir une vision plus globale des dossiers. « J'ai été sensibilisée à des aspects que je n'avais pas vraiment touchés dans le cadre de ma formation en droit. Cela me permet de faire interagir les volets juridiques, fiscaux, ainsi que les enjeux financiers et de

placements », dit M<sup>e</sup> Marion, qui précise que ce choix lui a permis d'ajouter des cordes à son arc.

Pour devenir planificateur financier, il faut d'abord s'inscrire à un programme universitaire de formation en planification financière personnelle approuvé par l'Institut québécois de

planification financière (IQPF), puis suivre le cours de formation professionnelle et enfin réussir l'examen de l'IQPF. L'obtention d'un certificat auprès de l'Autorité des marchés financiers est nécessaire pour porter le titre de planificateur financier.

Pour en savoir plus : [www.iqpf.org](http://www.iqpf.org)



– M<sup>e</sup> CAROLINE MARION



PAR  
**M<sup>e</sup> CHRISTIAN  
CRITES**



*Notaire responsable de la section Prévention et règlement des différends au sein de l'étude Gagné Isabelle Patry Laflamme & associés, notaires SENCRL à Gatineau, affiliée au réseau PME INTER Notaires au Québec.*

*M<sup>e</sup> Crites est également vice-président de l'Association des notaires en prévention et règlement des différends du Québec (ANPRDQ).*

## **Mise en pratique des modes de prévention et de règlement des différends**

# L'évaluation neutre, un processus de règlement naturellement notarial

La grande majorité des mandats du notaire sont potentiellement générateurs de conflits. De par sa nature, un conflit est susceptible de survenir dès que plus d'une personne est impliquée. Le notaire est souvent le professionnel à qui revient naturellement la responsabilité de gérer ces conflits. Son rôle de gestionnaire de conflits est souvent perçu par ses clients et lui-même comme une activité accessoire au mandat initial. Dans l'exercice de cette fonction, le notaire écoute et informe les parties impliquées de leurs droits et obligations respectifs et fait part de son opinion sur la qualité de l'argumentation de chacun, pour finalement exposer ses conclusions sur la façon de résoudre le conflit, et ce, de façon non contraignante.

Sans le savoir, le notaire agit à titre d'évaluateur neutre.

En effet, l'évaluation neutre est un mode privé de règlement des différends qui se situe entre la conciliation et l'arbitrage. Ce mode est un processus par lequel les parties présentent leurs prétentions à un tiers neutre détenant une expertise en lien avec le sujet de discord afin que celui-ci procède à une évaluation raisonnée et non exécutoire du bien-fondé de l'affaire qui les concerne. En toute simplicité, c'est un arbitrage dont la décision n'est pas exécutoire.

À la base, l'évaluation neutre est un outil de gestion de conflits. Elle offre aux parties une occasion de communiquer de façon efficace et significative et de clarifier rapidement la nature de leur revendication, ainsi que la possibilité d'évaluer les réelles forces et faiblesses de leur argumentation respective. Comme les parties ont généralement une



prédisposition favorable face à leur position, ce mode leur fournit une évaluation objective, fiable et impartiale de la situation. Cette évaluation facilite ainsi une prise de décision éclairée relativement à l'opportunité de négocier ou de judiciariser.

Ce processus rapide, confidentiel et non contradictoire éclaire les parties sur la réelle valeur de leur position, et ce, sans la pression de régler dans l'immédiat. Il permet de réduire considérablement, voire d'éviter, le risque de judiciarisation du conflit avec les coûts qui y sont associés.

L'évaluation neutre est une procédure naturelle qui s'inscrit dans le quotidien du notaire. Pour certains, de façon structurée; pour d'autres, moins. Cette approche favorise l'accès à la justice.

De façon implicite, nos clients demandent cette plus-value à l'offre de services traditionnels. Il n'en tient qu'à nous de répondre à ce besoin en perfectionnant une offre de service adaptée à cette demande, et ce, tout en générant de nouveaux revenus ! •

# L'ABC de la rédaction d'un contrat de société et 10 nouveaux modèles au Répertoire de droit

**L'Art de rédiger un contrat de société de personnes, un cadre de référence unique conçu par une notaire pour des notaires.**

♦ M<sup>e</sup> CHARLAINE BOUCHARD, notaire et professeur titulaire en droit de l'entreprise à la Faculté de droit de l'Université Laval



**A**u Québec, le droit des sociétés de personnes est un secteur du droit des affaires méconnu et grandement sous-estimé. Lorsque l'on consulte un ouvrage ou un site sur le droit des sociétés, il est surprenant de constater qu'il se limite presque toujours aux seules sociétés par actions ou encore que l'espace occupé par les sociétés par actions est plus important que celui réservé aux sociétés de personnes. Et pourtant, les sociétés par actions ne sont que l'une des deux familles de sociétés et l'une des quatre formes de sociétés prévues au Code civil du Québec.

Pourquoi un tel déséquilibre ? En raison de l'influence de la common law sur le continent nord-américain, de l'enseignement du droit dans nos universités, mais aussi et surtout à cause de la méconnaissance des forces de la société de personnes.

## **LE DROIT RELATIF AUX SOCIÉTÉS DE PERSONNES NE SE RÉSUME PAS AUX SEULES SOCIÉTÉS EN NOM COLLECTIF (SENC)**

Le monde des sociétés de personnes est tout d'abord le monde des professions



*« Je serais tellement fière de pouvoir dire et écrire que les notaires constituent au Québec la référence lorsqu'il s'agit de rédiger un contrat de société et qu'ils sont les premiers professionnels à consulter. »*

– M<sup>e</sup> CHARLAINE BOUCHARD

libérales avec un bassin de milliers de professionnels exerçant en société.

Le monde des sociétés de personnes est aussi celui des grandes sociétés d'investissement et de l'appel public à l'épargne avec la société en commandite qui permet d'amasser d'importants capitaux tout en limitant la responsabilité des investisseurs.

L'univers des sociétés de personnes est encore celui des coentreprises et des consortiums formés pour la réalisation de gros ouvrages dans le secteur de la construction, où la société en participation, par la souplesse de sa structure, sert de modèle de base.

## **LES SOCIÉTÉS DE PERSONNES : UN VÉHICULE JURIDIQUE SOUS-ESTIMÉ**

Les notaires auraient tout avantage à investir ce champ d'activité. Le potentiel est énorme dans le monde professionnel. Il existe au Québec 47 ordres professionnels, dont 28 ont autorisé leurs membres à exercer leurs activités en véhicules à responsabilité limitée. Toutes ces sociétés ont, au minimum, besoin d'un contrat de société en nom collectif à responsabilité limitée (SENCRL). En considérant le lourd fardeau associé à l'article 2221 al. 2 C.c.Q., il n'y a aucune raison objective qui justifie encore aujourd'hui l'utilisation de la SENC. Il s'avère donc extrêmement facile pour le notaire d'en vendre les avantages. •

# Brèves JURIDIQUES

NOMINATIONS ))) PUBLICATIONS ))) CHIFFRES ))) ZOOM SUR ))) ACTUALITÉS )))

## La Chambre des notaires intervient lors de trois consultations publiques

✎ M<sup>re</sup> ANTOINE FAFARD,  
notaire - recherche, Direction  
des services juridiques



### PLANIFICATION FISCALE AU MOYEN DE SOCIÉTÉS PRIVÉES



L'été dernier, le ministre des Finances du Canada, Bill Morneau, a créé une véritable onde de choc en déposant un document contenant plusieurs mesures pour assurer une meilleure équité fiscale. Ces mesures visaient principalement à limiter les avantages fiscaux liés à l'utilisation de sociétés privées, souvent mises en place par des contribuables à revenu élevé. Leur application devait être rétroactive à l'annonce.

#### GROUPE DE TRAVAIL ET MÉMOIRE

Voyant que la réforme proposée par le ministre Morneau suscitait de vives discussions au sein de la profession, la Chambre a organisé une réunion de travail à laquelle prirent part plusieurs notaires ayant une expertise en fiscalité. Suite à cette réunion, un mémoire fut rédigé et envoyé au ministère.



#### ASSURANCES EN MATIÈRE DE COPROPRIÉTÉ

LE MINISTÈRE DES FINANCES DU QUÉBEC A LANCÉ, EN JUILLET 2017, UNE CONSULTATION SUR LES ASSURANCES EN MATIÈRE DE COPROPRIÉTÉ. À TITRE DE LEADER DU DOSSIER DE LA RÉFORME DU DROIT DE LA COPROPRIÉTÉ, LA CHAMBRE A FAIT DES COMMENTAIRES SUR LES DIFFÉRENTES PROPOSITIONS DU MINISTÈRE.

### SUCCESSIONS ET PRESTATIONS DE SOLIDARITÉ SOCIALE



Comme nous en faisons mention dans la dernière édition d'*Entracte*,

la Chambre fait des représentations depuis plusieurs années afin que les revenus tirés d'actifs de successions (revenus de rente ou de fiducie testamentaire, par exemple) ne soient pas déduits de la prestation de solidarité sociale que reçoivent plusieurs personnes vulnérables. La Chambre a déposé un mémoire traitant notamment de cette question auprès du ministère du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale du Québec dans le cadre de l'étude du Règlement modifiant le Règlement sur l'aide aux personnes et aux familles.

Vous pouvez consulter les mémoires et les commentaires dans la section Nouvelles (communiqués) de l'Inforoute notariale.

# Médiation successorale

## SE PARLER AVANT DE DÉRAPER...

SELON UN SONDAGE RÉALISÉ POUR LE COMPTE DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES<sup>1</sup>, UNE FAMILLE QUÉBÉCOISE SUR CINQ A VÉCU DES CONFLITS À LA SUITE D'UNE SUCCESSION DIFFICILE, ET CE, PEU IMPORTE LA VALEUR OU L'IMPORTANCE DE L'HÉRITAGE. HEUREUSEMENT, LA MÉDIATION SUCCESSORALE PEUT AIDER À RENOUER LE DIALOGUE.

◆◆ EMMANUELLE GRIL, journaliste

**S**elon la notaire et médiatrice Suzanne Hotte, la médiation met la loi au service de l'humain, et non l'inverse. Cette affirmation est tout aussi vraie pour la médiation successorale, laquelle vise à régler les conflits à l'amiable et à éviter que la cause ne se retrouve devant les tribunaux. « Certes, un juge tranchera le litige, mais il ne pourra pas nécessairement tenir compte des aspects humains, car il est lié par la loi. La médiation propose une autre voie », souligne M<sup>e</sup> Hotte.

### DÉSACCORDS ET DIFFICULTÉS

Les sources de conflits potentiels lors d'une succession sont légion. Et bien souvent, les désaccords qui émergent durant le processus sont les symptômes de difficultés qui existaient déjà entre les héritiers avant le décès

du testateur. Ainsi, une sœur peut en vouloir à sa cadette parce que celle-ci a bénéficié à plusieurs reprises du soutien financier de leur mère; pour sa part, un frère estime qu'ayant beaucoup pris soin de ses parents vieillissants au détriment de sa propre vie personnelle, il devrait hériter de la maison familiale, etc. Au bout du compte, les rancœurs prennent le dessus au moment de l'ouverture du testament, en particulier dans un contexte où, avec la perte d'un proche,

les émotions sont à fleur de peau. Dans ces conditions, les affrontements acrimonieux peuvent facilement déboucher sur un litige qui aboutira devant les tribunaux.

« Bien d'autres éléments sont aussi susceptibles de poser problème lorsque vient le moment d'interpréter les volontés du testateur. Notamment lorsqu'il faut déterminer la valeur du patrimoine familial et s'entendre sur celle-ci, ou encore quand l'un des enfants

Les personnes qui ont rédigé elles-mêmes leur testament, par exemple avec un modèle téléchargé sur Internet et sans consulter un juriste, peuvent aussi sans le vouloir causer des conflits si les clauses ne sont pas claires ou qu'elles prêtent à interprétation.



Une succession peut être une source inépuisable de conflits au sein d'une famille. Dans un tel contexte, la médiation successorale apparaît comme une voie privilégiée pour aboutir à une solution gagnant-gagnant.

demeure dans la maison familiale après le décès des parents, générant un sentiment d'iniquité chez ses frères et sœurs », explique Suzanne Hotte.

Les personnes qui ont rédigé elles-mêmes leur testament, par exemple avec un modèle téléchargé sur Internet et sans consulter un juriste, peuvent aussi sans le vouloir causer des conflits si les clauses ne sont pas claires ou qu'elles prêtent à interprétation. « Autre sujet de dissension fréquent : les sommes d'argent versées à l'un des enfants par le testateur de son vivant doivent-elles être considérées comme des dons ou des prêts ? Autrement dit, l'enfant qui en a bénéficié devra-t-il rembourser ces montants à la succession ou pas ? Si rien n'a été précisé à cet égard, cela peut déboucher sur de la mésentente », ajoute M<sup>e</sup> Hotte.

### À LA RECHERCHE D'UNE SOLUTION CONSENSUELLE

Une succession peut donc être une source inépuisable de conflits au sein d'une famille. Dans un tel contexte, la médiation successorale apparaît comme une voie privilégiée pour aboutir à une solution gagnant-gagnant. « Ce processus permet de créer une satisfaction réciproque tout en respectant les intentions du défunt. Les héritiers trouvent ensemble la solution – au lieu de se la faire imposer par un tribunal – en se basant sur ce qu'ils savent du testateur et de ce qu'auraient pu être ses volontés », souligne M<sup>e</sup> Hotte.

Elle précise que chaque médiateur peut proposer une démarche à ses clients. Pour sa part, elle utilise principalement les techniques de médiation civile plutôt que

familiale. Elle rencontre d'abord individuellement les parties avant de les réunir. « En procédant ainsi, chacun vient raconter son histoire et se sent écouté. Même si on procède selon la loi, le volet humain est la priorité. On cherche des compromis qui aident à préserver les relations dans la famille », dit M<sup>e</sup> Hotte. Lors du rendez-vous préliminaire, elle demande aussi aux parties de préparer trois idées de solution, ce qui favorise la mise en place d'un esprit d'ouverture pour la suite des choses. « La réponse leur appartient, mais le médiateur peut les aider à trouver des options », assure la notaire.

« On doit être créatif et essayer de déceler les besoins des parties. C'est parfois surprenant de constater ce qui, aux yeux des gens, est juste et équitable. »

— M<sup>re</sup> SUZANNE HOTTE



Elle cite en exemple un dossier de succession dont elle a effectué la médiation : un immeuble avait été laissé en héritage à deux frères. Selon toute logique, le bâtiment aurait dû être vendu afin de partager le produit de la vente entre les héritiers. Or, l'un des deux s'y opposait, à la grande insatisfaction de l'autre. Le processus de médiation a permis de faire surgir un portrait insoupçonné... L'héritier qui refusait la mise en vente de l'immeuble souffrait en fait d'alcoolisme, et avait peur de ne pouvoir se contrôler s'il se retrouvait à la tête d'une somme importante. M<sup>re</sup> Hotte a donc proposé une solution inédite : l'immeuble a été conservé, mais en copropriété, laissant à l'un son logis et à l'autre son investissement, le tout doté d'une bonne convention. Ce fut un compromis qui convenait aux parties. « On doit être créatif et essayer de déceler leurs besoins. C'est parfois surprenant de constater ce qui, aux yeux des gens, est juste et équitable », fait valoir M<sup>re</sup> Suzanne Hotte. •

1- Chambre des notaires, sondage Ipsos Descarie, 2008.



**OLIVIA  
BUIES-TREMBLAY**

## BEAUCOUP D'AVANTAGES

La médiation successorale présente de nombreux avantages, soutient Olivia Buies-Tremblay. Étudiante au baccalauréat en droit, elle est également assistante de recherche de Marie-Claire Belleau, professeure à la Faculté de droit de l'Université Laval, dans le cadre d'un vaste projet de recherche financé par la Chambre des notaires du Québec. M<sup>me</sup> Buies-Tremblay s'est intéressée en particulier à la question de la médiation successorale. Ses recherches et sa revue de la littérature indiquent qu'elle est proposée par plusieurs cabinets de notaires et bureaux d'avocats au Québec. En Ontario, des séances de médiation successorale obligatoires d'une durée de trois heures sont déjà implantées. Ainsi, en cas de différend lors d'une succession, les parties doivent participer à ces séances avant de pouvoir porter la cause devant les tribunaux.

### Quels sont ses avantages ?

Plus rapide, ce processus est aussi moins coûteux que le recours aux tribunaux, en plus de préserver la confidentialité des informations qui sont dévoilées. Il constitue également un forum où les parties peuvent exprimer leurs émotions. Elles choisissent ensemble leur médiateur et négocient la solution. Le recours à la médiation

n'exclut pas non plus de se tourner vers les tribunaux si celle-ci échoue.

### Y a-t-il des situations où ce mode de résolution des différends n'est pas à favoriser ?

Oui, indique Olivia Buies-Tremblay, lorsqu'il existe un déséquilibre des pouvoirs dans le mode de communication entre les parties, par exemple dans des cas de manipulation, de violence, etc. Pour assurer la protection de chacun, il est alors préférable de régler le litige par le biais des tribunaux.

La notaire et médiatrice Suzanne Hotte nuance toutefois qu'en pareil cas, la médiation peut être adaptée. « Il est alors important de recourir à un médiateur ayant suivi une formation spécifique en matière de violence. Dans ces conditions, la médiation demeurera une démarche souhaitable, dans l'intérêt de tous », assure-t-elle.

Autre obstacle majeur : l'incapacité d'une partie à prendre des décisions, car l'essence même de la médiation est d'opter pour une solution, de concert avec les autres. « Un tel constat effectué durant la médiation est un motif pour le médiateur d'y mettre fin. Cela dit, ça ne m'est arrivé qu'une seule fois durant ma carrière », mentionne M<sup>re</sup> Hotte.

# Diversifiez votre pratique et réglez des successions de A à Z avec **Guide Succession**

Un logiciel fait par des notaires, pour des notaires.



## AUGMENTEZ VOS REVENUS

Avec un marché des successions en pleine expansion, l'utilisation de Guide Succession vous permet d'augmenter vos revenus en offrant à vos clients un service complet et efficace.



## SIMPLIFIEZ-VOUS LA VIE

La plate-forme offerte par Guide Succession s'adapte à chacun de vos dossiers en fonction des informations fournies.



## SOYEZ ORGANISÉ ET PRODUCTIF

Avec un tableau de bord qui vous permet de visualiser le niveau d'avancement de l'ensemble de vos dossiers.



## DIVERSIFIEZ VOTRE PRATIQUE

Diversifiez votre pratique et positionnez-vous en tant qu'expert dans un domaine de plus en plus convoité.

Des documents uniques au règlement de succession qui se génèrent, soit :



Le contrat de service



L'inventaire



La procédure de demande en vérification de testament



La reddition de compte



Le calcul du partage du patrimoine familial et de la société d'acquêts



Et bien d'autres...

Inscrivez-vous à l'essai gratuit de 30 jours au **[www.guidesuccession.com](http://www.guidesuccession.com)** et naviguez la plateforme afin de découvrir les différentes fonctionnalités ou communiquez avec nous au **[info@guidesuccession.com](mailto:info@guidesuccession.com)**



# M<sup>e</sup> Jean Paul Dutrisac

## UNE CARRIÈRE D'ENVERGURE EXCEPTIONNELLE

« LE NOTAIRE EST LE JURISTE DE L'ENTENTE, "ARCHITECTE DE PAIX SOCIALE", ET C'EST CET ASPECT D'ENTENTE, DE NON-CONFRONTATION, DE CONSEILS JURIDIQUES DE PROXIMITÉ QUI COLLAIT LE PLUS À MES VALEURS, À MON ADN », AFFIRME M<sup>e</sup> JEAN PAUL DUTRISAC, QUI TERMINE UN DEUXIÈME MANDAT À LA PRÉSIDENTE DE L'OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC. RETOUR (ET REGARD) SUR SON PARCOURS PROFESSIONNEL.

◆ MYRIAM JÉZÉQUEL, journaliste

« Notaires, soyez fiers de votre profession. Soyez généreux de vos compétences et de vos conseils. »

Il y a des carrières notariales qui prennent une envergure exceptionnelle. La carrière de M<sup>e</sup> Jean Paul Dutrisac est de celles-là. Depuis ses débuts comme notaire et enseignant, il affirme rapidement son leadership à la Chambre des notaires du Québec et son désir de peser sur les décisions pour valoriser l'image du notariat. De 1990 à 2005, il siège à son conseil d'administration, en plus d'être membre de divers comités, puis en devient vice-président de 1993 à 1995. Homme d'action et de résultats, il accède en 1995 à la présidence de la Chambre avec pour mandat d'apporter de profondes réformes destinées à renforcer la confiance du public. Il restera à la Chambre pour deux autres mandats à la vice-présidence !

D'ailleurs, son intérêt marqué pour la chose publique, associé à son habileté à gérer les dossiers complexes, le conduisent rapidement vers de nouveaux horizons professionnels, toujours à des postes stratégiques. C'est ainsi qu'après avoir représenté son ordre auprès du Conseil interprofessionnel du Québec (CIQ), il se retrouve membre du comité administratif du CIQ, ensuite secrétaire, puis vice-président, pour enfin en assurer la présidence de 2000 à 2006. M<sup>e</sup> Dutrisac représente notamment le CIQ auprès de plusieurs instances ministérielles durant cette période. Il y déploie ses compétences de gestion et d'orientation. Il se réjouit d'avoir la possibilité d'exercer un leadership constructif.

### NOUVEAU TEMPS FORT DE SA CARRIÈRE

C'est au tour de l'Office des professions du Québec de chercher à bénéficier de la vision politique et des qualités de leader de M<sup>e</sup> Dutrisac. On apprécie sa connaissance de la réalité des ordres professionnels. Nouveau



### LES VALEURS ET LES PRINCIPES QUI ONT GUIDÉ M DUTRISAC DANS SA CARRIÈRE

« Le respect, l'équilibre, la rigueur, l'intégrité. Les décisions doivent se prendre dans le respect des autres, dans l'équilibre des forces en présence, dans la rigueur de la réflexion, dans l'intégrité des objectifs à atteindre. Pour faire les meilleurs choix, il faut mettre à contribution sa compétence, ses connaissances, ses habiletés et son expérience dans l'atteinte des résultats visés. »

temps fort de sa carrière : en 2007, il accède à la présidence de l'Office. Plusieurs dossiers cruciaux lui sont confiés qui constituent des enjeux de société, comme les réformes successives du Code des professions, la création du Bureau des présidents des conseils de discipline des ordres professionnels, la fusion des trois ordres comptables (après 40 ans

d'efforts), l'encadrement de la psychothérapie, la finalisation du projet d'entente Québec-France sur la mobilité de la main-d'œuvre levant des obstacles à l'intégration professionnelle des Français... Mais le dossier qui l'a particulièrement interpellé et satisfait, « c'est le virage "prévention" que mon administration a fait prendre au système professionnel. Désormais, l'Office et les ordres sont résolument tournés vers l'approche préventive dans l'exercice de leur mission, dans l'application de leurs mécanismes de protection du public ».

Quand on déroule le fil de sa carrière, on découvre un homme animé d'un sens de l'engagement autant que d'un sens politique, lesquels lui ont valu les plus hauts postes de direction et fonctions stratégiques. De ces rôles à responsabilités importantes, il retient

« Le notaire exerce le droit dans une optique de prévention : prévenir les conflits et les problèmes juridiques. C'est cette couleur, celle de ma profession, que j'ai voulu apporter à l'ensemble du système professionnel. »

surtout « l'engagement envers la mission de l'organisation. La vision qu'on peut lui apporter. Les valeurs qu'on peut partager, développer, mettre de l'avant. Mais il ne faut pas se le cacher, cet engagement apporte aussi satisfaction et sentiment du devoir accompli. Un sentiment de contribuer à l'amélioration de notre société ».

Cette riche carrière illustre aussi son rôle de médiateur entre le monde professionnel pluriel et l'univers complexe des institutions publiques. Notons qu'il est le premier notaire à assumer la fonction de premier dirigeant d'un organisme gouvernemental. Et s'il avait un message à transmettre aux notaires ? « Notaires, soyez fiers de votre profession. Soyez généreux de vos compétences et de vos conseils. Continuez à pratiquer l'accompagnement, l'empathie, l'excellence. Ouvrez votre pratique professionnelle à la diversification de vos services. Faites rayonner le notariat dans toutes les sphères de la société québécoise ! » ●

# Successions autochtones

## CE QU'IL FAUT SAVOIR

***Des règles particulières peuvent s'appliquer !***

LES AUTOCHTONES ASSUJETTIS À LA LOI SUR LES INDIENS SONT SOUMIS À DES DISPOSITIONS PARTICULIÈRES EN CE QUI CONCERNE LA GESTION DE LEUR PATRIMOINE, ET CERTAINES RÈGLES DIFFÈRENT DE CELLES DU CODE CIVIL DU QUÉBEC. CET ARTICLE EST LE PREMIER DE DEUX SUR LE SUJET.

◆ **DIRECTION DES SERVICES JURIDIQUES EN COLLABORATION  
AVEC AFFAIRES AUTOCHTONES ET DU NORD CANADA**



## ? QUELLES PERSONNES AUTOCHTONES SONT ASSUJETTIES À LA LOI SUR LES INDIENS ?

Ce ne sont pas toutes les personnes s'identifiant comme autochtones qui sont assujetties à cette loi. En effet, pour être assujetti, il faut respecter deux critères :

- Être un Indien inscrit au sens de l'article 2 (1) de la Loi sur les Indiens;
- Résider principalement sur une réserve.

Il est donc important que le notaire vérifie ces deux critères dès la première visite d'un client, afin de pouvoir le conseiller convenablement selon les règles applicables. En effet, pour les personnes assujetties à la Loi sur les Indiens, cette dernière a préséance sur le Code civil du Québec en matière de successions.

Pour vous aider, sachez que les personnes assujetties à la Loi sur les Indiens possèdent normalement un certificat de statut indien (carte d'Indien) et que leur lieu de résidence peut être démontré à l'aide d'une preuve d'adresse.

Pour connaître la liste des différentes réserves ou des terres de la Couronne réservées à l'usage exclusif d'une bande indienne enregistrée du Québec, nous vous invitons à consulter le site Internet d'AANC dans la section « Ressources utiles » à la fin du texte.

## ? QUELS POUVOIRS LA LOI SUR LES INDIENS DONNE-T-ELLE AU MINISTRE DES AFFAIRES AUTOCHTONES ET DU NORD CANADA ?

La Loi indique que les questions testamentaires relatives aux Indiens décédés qui étaient inscrits et résidaient sur une réserve sont du ressort exclusif du ministre des Affaires autochtones et du Nord Canada (AANC).

En effet, le ministre détient plusieurs pouvoirs en vertu de l'article 43 de la Loi, notamment :

- nommer des exécuteurs testamentaires et des administrateurs de successions d'Indiens décédés, révoquer ces exécuteurs et administrateurs et les remplacer;
- donner effet aux testaments d'Indiens décédés et administrer les biens d'Indiens décédés sans avoir fait de testament (intestats);
- nommer un employé du ministère pour administrer la succession, en dernier recours.

Les premières étapes de la liquidation d'une succession doivent normalement être exécutées par AANC.

## ? LE TESTAMENT D'UNE PERSONNE ASSUJETTIE À LA LOI SUR LES INDIENS PEUT-IL ÊTRE DÉCLARÉ NUL ?

En vertu de la Loi sur les Indiens, le ministre peut déclarer nul, en totalité ou en partie, un testament, même celui fait sous forme notariée. En plus des situations de violation de consentement, d'ordre public ou de capacité, le testament peut être déclaré nul dans les cas suivants :

- il cause des privations pour des personnes auxquelles le testateur était tenu de pourvoir;
  - il vise à disposer d'un terrain situé dans une réserve d'une façon contraire aux intérêts de la bande ou aux dispositions de la Loi;
  - les clauses sont si vagues, si incertaines ou si capricieuses que la bonne administration des biens de la personne décédée serait difficile ou impossible à effectuer suivant la Loi.
- Il est donc important de bien conseiller son client afin que ses dernières volontés soient respectées.

## ? QUELLES RÈGLES S'APPLIQUENT SI UNE PERSONNE ASSUJETTIE À LA LOI SUR LES INDIENS DÉCÈDE SANS TESTAMENT ?

Les personnes assujetties sont soumises à des règles de dévolution légale différentes de celles prévues au Code civil du Québec. Elles sont décrites à l'article 48 de la Loi ainsi qu'au Règlement sur les successions d'Indiens. On y remarque plusieurs différences, notamment la reconnaissance du conjoint de fait comme hériter légal.

## Les peuples autochtones au Québec

✚ En 2011, le Québec comptait **141 915 Autochtones**, ce qui représentait 10 % de la population d'identité autochtone au Canada. Cette population est composée à **58 % de Premières Nations**, à **29 % de Métis** et à **9 % d'Inuits**.

✚ Les Autochtones constituent **2 % de la population totale de la province**.

✚ De ces personnes, environ **55 295 ont le statut d'Indien** selon la Loi et résident principalement sur des réserves ou des terres de la Couronne réservées à l'usage exclusif d'une bande indienne enregistrée.



Source : Statistique Canada. Les peuples autochtones : Feuille d'information du Québec, 14 mars 2016. <http://www.statcan.gc.ca/pub/89-656-x/89-656-x2016006-fra.htm>. Les chiffres proviennent de L'Enquête nationale auprès des ménages de 2011.

## **QUE DOIT D'ABORD FAIRE LE NOTAIRE QUI EST MANDATÉ DANS LE DOSSIER D'UNE SUCCESSION AUTOCHTONE ?**

Vous devez d'abord vous assurer de la portée de votre mandat. La première étape est donc de contacter le bureau régional d'AANC.

Vous devrez alors répondre aux questions suivantes :

- Quel est le numéro du certificat de statut indien de la personne décédée ?
- La personne résidait-elle ordinairement sur une réserve au moment du décès ?
- La personne décédée avait-elle préparé un testament ?
- Qui sont les membres de la famille de la personne décédée ?
- Avez-vous un certificat de décès ?

Si le ministère arrive à la conclusion que la personne décédée était un membre d'une Première Nation qui résidait au Québec hors d'une réserve, l'administration de sa succession relèvera du droit civil.

## **Ce que doit savoir le notaire qui gère un dossier de succession autochtone**

Si le ministère conclut à une succession autochtone, à savoir que la personne résidait principalement sur une réserve, il enverra les formulaires nécessaires afin que



quelqu'un puisse être nommé pour régler la succession. En tant que notaire, vous conseillerez le liquidateur, comme dans toute autre succession.

Vous devrez également envoyer le certificat de décès à AANC et faire une recherche testamentaire. Le cas échéant, le testament du défunt devra être envoyé à AANC pour que le ministre procède à sa vérification et à son approbation.

Il est aussi important de savoir que le conjoint marié ou le conjoint de fait survivant peut choisir de présenter une demande au tribunal pour réclamer certains droits matrimoniaux plutôt que de se prévaloir des termes du testament ou des articles de la Loi sur les Indiens. Ces droits peuvent découler d'une loi en matière de droits ou d'intérêts patrimoniaux adoptée par la Première

Nation d'où provenait la personne décédée. En effet, depuis 2013, les Premières Nations peuvent adopter leur propre législation en ces matières.

Si aucune loi de ce genre ne s'applique, c'est la Loi sur les foyers familiaux situés dans les réserves et les droits ou intérêts matrimoniaux qui viendra régler cette question.

Pour déterminer si la Première Nation a adopté sa propre loi, nous vous invitons à consulter le site Internet d'Affaires autochtones et du Nord Canada (voir section « Ressources utiles » à la fin du texte). Si le nom de la Première Nation dont le défunt était membre y apparaît, veuillez contacter le conseil de bande du défunt. Pour plus d'informations pratiques en matière de successions autochtones, surveillez les prochaines parutions de l'infolettre *Minute*. ●

PHOTOS: ISTOCK



## **RESSOURCES UTILES**

Visitez le site [www.aadnc-aandc.gc.ca](http://www.aadnc-aandc.gc.ca) :

- ✚ Pour trouver la liste des différentes réserves ou des terres de la Couronne réservées à l'usage exclusif d'une bande indienne enregistrée du Québec, ainsi que les coordonnées des communautés autochtones : **Onglet Bureaux régionaux / Région du Québec / Autochtones au Québec / Profils des communautés**
- ✚ Pour déterminer si la Première Nation a adopté sa propre loi : **Onglet Sujets / Droits et avantages sociaux / Biens immobiliers matrimoniaux dans les réserves (dans la section « Ressources »)**

# Ensemble ET COMPLÉMENTAIRES

À L'HEURE DE L'INSTANTANÉITÉ DES COMMUNICATIONS ET DE LA COMPÉTITIVITÉ DES MARCHÉS, L'EXERCICE PROFESSIONNEL EN VASE CLOS N'EST DÉFINITIVEMENT PLUS À PRÉCONISER. AINSI, L'EXERCICE COMPLÉMENTAIRE DES PROFESSIONS S'INSCRIT DANS UNE VISION D'AFFAIRES QUI PEUT BÉNÉFICIER AUX PROFESSIONNELS EUX-MÊMES, MAIS QUI DOIT SURTOUT BÉNÉFICIER AU PUBLIC.

◆ GENEVIÈVE COLLINS, notaire-enquêteur

**I**l n'y a qu'à penser au règlement des successions, domaine de grande importance pour de nombreux notaires. Le contexte familial des familles reconstituées, le transfert d'entreprise mal planifié et la multitude des règles fiscales qui s'appliquent sont des facteurs qui ajoutent un niveau de complexité à ces mandats.

Plus que jamais, un professionnel soucieux d'offrir un service complet et de qualité à ses clients doit se doter d'un solide réseau de partenaires et d'experts susceptibles de l'aider à offrir un service à la hauteur des attentes de sa clientèle.

La complémentarité qui existe entre un comptable professionnel agréé et un notaire en matière de successions est plus que jamais évidente. Du fait de leur approche et de leur expertise différentes, leur collaboration permettra d'optimiser les services rendus aux clients.

Le notaire, en raison de son expertise en matière de successions et de ses solides connaissances juridiques, informera le liquidateur de l'étendue de ses responsabilités et le conseillera, entre autres, sur les mesures à prendre pour régler la succession conformément au testament et à la loi.



Quant au comptable professionnel agréé, il analysera notamment tous les impacts fiscaux et financiers de la transmission des biens du défunt et sera à même de conseiller le liquidateur et les héritiers sur certaines questions. De cette manière, le liquidateur pourra régler la succession en ayant une parfaite compréhension de tout ce que cela implique.

Il n'en tient qu'à nous de développer des alliances susceptibles d'offrir un service de grande qualité et compétitif. D'autant plus que pour le client, la perspective d'obtenir plus de services au même endroit est alléchante.

Pour l'essentiel, la règle de la prudence commande aux professionnels de respecter les limites de leur champ d'expertise respectif.

Si, dans certains cas, vous êtes appelé à agir à titre de notaire-liquidateur pour le règlement d'une succession, nous vous invitons à prendre connaissance des normes d'exercice suggérées afin de vous assurer d'avoir une bonne pratique. Vous pouvez à cet effet consulter la capsule « Notaire-liquidateur : des normes d'exercice suggérées », offerte en webdiffusion dans la section Formation de l'Inforoute notariale. ●

# Médailleurs d'honneur 2017 DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES

## Félicitations aux notaires lauréats !

*Le jury composé du président de la Chambre et de cinq autres notaires s'est réuni pour évaluer les candidatures et choisir les lauréats. En novembre dernier, à Montréal, les notaires **Michel Beauchamp** et **Jacques Marcel Ste-Marie** ont été récompensés pour leur apport exceptionnel.*

❖ EMMANUELLE GRIL ET MYRIAM JÉZÉQUEL, journalistes

*Cette récompense annuelle vise à souligner la contribution d'un notaire dont la carrière exceptionnelle a rejailli sur l'ensemble de la profession.*

Domaines  
de contribution et  
de reconnaissance :



Contribution  
au développement  
de la profession  
que ce soit en pratique  
traditionnelle ou  
non-traditionnelle



Contribution  
à l'Ordre



Rayonnement  
de la profession  
au niveau régional,  
national ou  
international



Enseignement  
et publication



Implication dans  
le domaine social,  
communautaire  
ou politique



Contribution visant  
à assurer la relève  
et l'intégration  
des jeunes notaires



Implication dans  
le milieu des affaires  
ou de la gestion

# M<sup>e</sup> Michel Beauchamp

BEAUCHAMP ET GILBERT,  
NOTAIRES INC. / MONTRÉAL

« J'ai toujours  
été privilégié  
de participer  
à la formation des  
futurs notaires.  
Je suis convaincu  
que la formation  
est la clé du  
succès de tout  
professionnel. »

C'est peu dire que M<sup>e</sup> Michel Beauchamp a la passion du droit autant que celle de l'enseignement. Transmettre ce qu'il connaît semble être une vocation et un devoir pour ce notaire dont l'expertise est clairement recherchée.

Deux ans après l'obtention de son diplôme, la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa lui confie en 1991 une charge de cours. C'est le début d'une longue carrière professorale. Depuis 2002, M<sup>e</sup> Beauchamp enseigne les cours « Personnes physiques et famille » et « Droit des personnes inaptes » à l'Université de Montréal. Expliquer les théories du droit en lien avec la réalité quotidienne : telle est la force de son enseignement qui allie son expertise juridique avec son expérience de notaire. D'ailleurs, la qualité de son enseignement lui vaut en 2010 le prix d'excellence professorale André-Morel décerné par les étudiants en droit.

Quand M<sup>e</sup> Beauchamp n'enseigne pas devant un parterre d'étudiants, il offre

des formations auprès des avocats, notaires, comptables, psychologues, travailleurs sociaux... Il est régulièrement invité comme conférencier sur la liquidation des successions, les tutelles et curatelles, les procédures non contentieuses. Parce que son expertise est recherchée, M<sup>e</sup> Beauchamp écrit et publie beaucoup. Auteur prolifique d'articles et de livres de doctrine, il assume aussi les fonctions de directeur de la collection « La pratique du droit » et du bulletin *Personnes, famille et successions* aux Éditions Yvon Blais. Il vient de publier *La liquidation des successions* (2016, Éditions Wilson et Lafleur). Dernièrement, il a collaboré au développement de Clause testament,

premier outil intelligent pour la production d'actes notariés (testaments, mandats de protection et procurations).

Notaire au sein de l'étude Beauchamp et Gilbert, sa pratique est centrée sur les procédures non contentieuses et les successions. Sa capacité d'analyse le démarque dans le milieu notarial. M<sup>e</sup> Beauchamp est souvent appelé par le tribunal liquidateur dans des dossiers sensibles de succession. Notaires, avocats et comptables le sollicitent dans des dossiers complexes. Il consacre aussi de son temps à de nombreux comités professionnels et interprofessionnels.

Sa carrière bien remplie illustre le parcours du notaire accompli !

## QUELQUES DATES CLÉS

✦ **1989** | Diplôme de droit notarial de l'Université d'Ottawa  
✦ **1991-1995** | Chargé de cours à la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa

✦ **Depuis 1992** | Notaire associé à l'étude Beauchamp et Gilbert  
✦ **Depuis 2002** | Chargé de cours à la Faculté de droit de l'Université de Montréal

✦ **2006** | Président du comité de recherche sur le notariat d'État  
✦ **2006-2009** | Président du comité sur le Curateur public de la Chambre des notaires

✦ **2008-2010** | Représentant de la Chambre des notaires à la Table Justice-Québec

# M<sup>e</sup> Jacques Marcel Ste-Marie

MARCEL STE-MARIE, NOTAIRE  
ET CONSEILLER JURIDIQUE / GATINEAU

**M**E Jacques Marcel Ste-Marie est l'exemple même du notaire qui a fait rayonner le droit notarial au-delà de la communauté juridique. Notaire, médiateur, officier de justice, universitaire, directeur du programme de maîtrise en droit notarial, fondateur et directeur d'une clinique juridique, président d'associations... M<sup>e</sup> Ste-Marie a su déployer son expertise auprès de plusieurs publics et en de multiples directions.

Sa carrière notariale débute au 175 de la rue Champlain, à Gatineau, en 1972. Il se spécialise alors en procédures non contentieuses et en ventes sous contrôle de justice. Parallèlement à sa pratique notariale, il enseigne à la Faculté de droit civil de l'Université d'Ottawa, où il coordonne aussi la maîtrise en droit notarial. Son goût pour la transmission du droit le conduit à devenir le mentor de plus d'une centaine de notaires à l'Université d'Ottawa. Ce goût pour l'éducation et la transmission s'exprime encore par l'accompagnement des étudiants sur le terrain même du palais de justice. Au cœur de l'action, il explique, conseille, encadre les jeunes notaires quant aux bonnes pratiques juridiques.

« Je suis heureux de constater les efforts faits pour humaniser la profession de notaire et rendre l'information juridique plus accessible au public. »

Guidé par sa passion du droit autant que par ses valeurs humanistes, M<sup>e</sup> Ste-Marie inspire respect et confiance à ses clients et à ses collaborateurs. Et on le consulte souvent. Toutefois, un projet lui tient à cœur : rendre l'expertise juridique accessible aussi aux personnes plus vulnérables. C'est ainsi que M<sup>e</sup> Ste-Marie s'emploie à mettre sur pied la Clinique de droit notarial de l'Outaouais, au service d'une population plus démunie. Un service gratuit et un devoir d'équité pour ce notaire qui dirige la Clinique depuis 2007.

Son dévouement associé à son expertise lui vaut plusieurs prix d'excellence et symboles de reconnaissance. En 2009, Marc Bureau, maire de la Ville de Gatineau, remet à M<sup>e</sup> Ste-Marie un certificat honorifique pour souligner sa contribution exceptionnelle au développement de la communauté, à titre de président de l'Association des résidents des Jardins Taché. En 2015, il reçoit la Plume d'or de l'Association des notaires de l'Outaouais pour souligner son remarquable engagement professionnel et communautaire. •

## QUELQUES DATES CLÉS

✚ **1972** | Obtention de son diplôme de droit notarial (Université d'Ottawa) et fondation de son étude

✚ **Depuis 2006** | Enseigne à la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa

✚ **Depuis 2007** | Dirige la Clinique de droit notarial

de l'Université d'Ottawa (enseignement clinique)

✚ **2009** | Certificat honorifique de la Ville de Gatineau

✚ **2015** | Plume d'or de l'Association des notaires de l'Outaouais

# acceo pronotaire

L'administration  
de votre étude,  
simplifiée.



Gestion centralisée  
des **dossiers**



Production et  
transmission sécurisée  
des **documents**



Réalisation de  
la **comptabilité  
en fidéicommiss**



Production  
des **factures**

Pronotaire, pionnier du virage technologique  
[pronotaire.com](http://pronotaire.com) **1 800 862-5922**

**acceo**

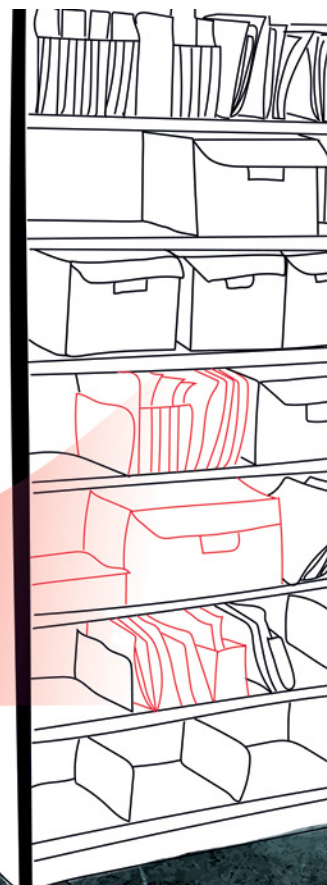
CONVERTIR VOS **ESPACES**  
EN **POSSIBILITÉS™**

1 800 463-2849



**JUL**   
JULSOLUTIONS.CA

CLASSEMENT  
RANGEMENT  
NUMÉRISATION



# Le notaire

## UN CONSEILLER POLYVALENT

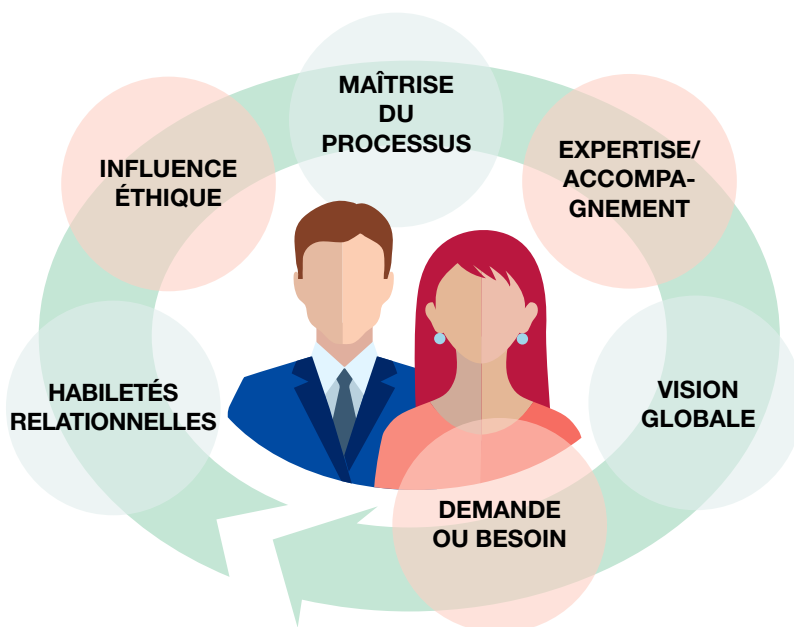
DANS NOTRE MONDE EN TURBULENCE, LE NOTAIRE FAIT OFFICE DE PHARE PAR SA CAPACITÉ À JOUER UN RÔLE-CONSEIL TANT AUPRÈS DES INDIVIDUS ET DES FAMILLES, QUE DES ENTREPRISES ET DES ORGANISMES. SA CAPACITÉ À JOUER UN RÔLE ÉQUILIBRÉ ET À GUIDER SES INTERLOCUTEURS FAIT DU NOTAIRE UN CONSEILLER FIABLE ET UTILE TOUT AU LONG DE LA VIE PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE.

♣ LOUISE CHARETTE, CRHA, c.o.

**É**tre notaire en étude ou en entreprise demande de développer un éventail de compétences, dont celle de rôle-conseil. Ainsi, le notaire doit être en mesure de réfléchir sur son action professionnelle afin de s'améliorer constamment.

Le notaire doit maîtriser notamment le processus de rôle-conseil, le continuum « expertise/ accompagnement », la vision globale pour appréhender la complexité des situations et distinguer la demande du besoin, développer ses habiletés relationnelles et d'influence éthique.

Toutes ces connaissances doivent lui servir non pas à dire au client comment se comporter ou à faire des choix à sa place, mais à l'accompagner dans les décisions que ce dernier jugera les plus judicieuses pour lui, sa famille ou son entreprise.



Le rôle-conseil du notaire consiste à offrir une aide en lien avec les besoins de son client. D'entrée de jeu, il doit comprendre la situation et les besoins qu'elle implique. Cela paraît simple au premier abord; toutefois, il ne faut pas

se fier aux apparences. Le notaire doit être conscient de ses propres valeurs et mesurer leur compatibilité avec celles de son client afin d'être capable de respecter la vision et les objectifs de celui-ci.

## Expert ou accompagnateur ?

Le professionnel qui exerce un rôle-conseil possède des connaissances spécialisées. Il jouit d'une autonomie d'exercice à un degré variable mais toujours présent, même dans l'exercice d'un emploi salarié. Il entretient une relation complexe de service avec son client. Le notaire est une personne habilitée à conseiller et à intervenir en fonction d'une demande d'aide qui lui est faite dans son domaine d'expertise. Précisons qu'une expertise en notariat ne fait pas du professionnel un expert en rôle-conseil. Pour exercer un rôle-conseil adéquat, il faut osciller entre « l'expert » qui explique et « l'accompagnateur » qui aide son client à prendre une décision éclairée.

EXPERT



ACCOMPAGNATEUR

## Proposition de démarche

La démarche de rôle-conseil consiste à comprendre la situation puis à faire une proposition de démarche.

L'entente entourant ce que nous allons faire ensemble doit être la plus claire possible. S'ensuit l'analyse rigoureuse du besoin. On pourrait comparer cette partie de la démarche au diagnostic que pose le médecin avant de proposer un traitement. Ensuite, le notaire discute des possibilités pour permettre au client de faire un choix éclairé face à son besoin. Puis vient le moment de passer à l'action et d'accompagner le client dans sa démarche. Enfin, l'évaluation de la démarche et de la satisfaction du client permet autant au client qu'au notaire de mesurer ce qui a été fait et les résultats obtenus.

La réussite du notaire repose sur son aptitude à acquérir une seconde expertise, celle du rôle-conseil ou de l'accompagnement.

## Est-ce la bonne solution ?

Dans le feu de l'action, on ne prend pas toujours le temps de se demander si la requête du client correspond bel et bien à son besoin. Il est important de valider le besoin du client pour faire les bonnes choses dans les règles de l'art. La demande du client, c'est la solution qu'il a trouvée à son problème. Est-ce la bonne solution ? Le client qui se présente pour mettre à jour son testament a peut-être besoin de réfléchir à la situation qu'il envisage sans la nommer. Cela implique-t-il un mandat en cas d'incapacité ? Cela implique-t-il de prévoir un transfert des actions de l'entreprise ?

La demande est ce que le client pense qu'il doit appliquer comme solution. Le besoin est ce qui lui pose problème. Dans l'exercice du rôle-conseil, même si cela semble pointilleux au départ, il est nécessaire de valider le besoin avant de décider si l'on accepte ou non d'aller dans le sens de la demande. Quant à l'attente, c'est le résultat souhaité.

## Questions pour le client et pour soi

Voici quelques questions que le notaire peut poser au client pour s'assurer qu'il travaille à répondre à un besoin et non uniquement à un souhait ou à un intérêt personnel tant du client que de sa part :



### QUESTIONS POUR LE CLIENT

- Qu'est-ce qui vous dérange ou vous préoccupe ?
- Comment cette situation vous affecte-t-elle ?
- Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?
- Que souhaitez-vous atteindre comme résultat ?
- Qu'est-ce qui vous rendrait satisfait à la fin de notre démarche ?
- Quels sont les enjeux que vous percevez dans cette situation, sur le plan tant organisationnel que personnel ?

Aussi, dans la perspective d'une approche réflexive d'amélioration de sa pratique professionnelle, voici quelques questions que le notaire peut se poser :



### QUESTIONS POUR SOI – RÉFLEXION ÉTHIQUE

- Est-ce que j'essaie d'orienter la demande du client selon mes préférences personnelles ?
- Mes valeurs m'influencent-elles et m'empêchent-elles d'intervenir de manière éthique ?
- Ai-je aidé le client à déterminer un objectif réaliste en tenant compte des différentes contraintes ?
- Suis-je en mesure de l'aider pour son véritable bien ?



### LE DEVOIR DE CONSEIL DU NOTAIRE

À ses services d'information et de conseil, s'ajoutent des devoirs de renseignement, d'analyse et de vérification. Le notaire doit fournir à son client les explications nécessaires à la compréhension et à l'appréciation des services qu'il lui rend.

## Coopération, influence et tact

Rappelons que la personne qui exerce un rôle-conseil est dans la position de celle qui ne décide pas. Elle doit alors user de son influence non pour convaincre dans le but de démontrer qu'elle a raison, mais bien en soutien à une décision éclairée de son client. Cela demande un certain lâcher-prise. Même si le client ne prend pas la décision souhaitée, il faut s'arrêter et se dire que la décision lui appartient. La relation professionnelle de coopération est l'un des éléments fondamentaux du succès d'une relation en rôle-conseil. Il est important de mesurer l'impact produit sur son interlocuteur et d'ajuster son comportement en conséquence.

Il s'agit de corriger ses erreurs en modifiant sa stratégie de communication ou son intention.

L'exercice des habiletés politiques demande, pour réussir à influencer, d'user de tact, d'avoir de la vision, de construire des alliances, de s'occuper des résistances, de faire appel à la concertation et de savoir fixer ses limites. Pour être un influenceur éthique, on doit être proactif, s'entendre sur des objectifs précis, soutenir la démarche de prise de décision éclairée chez notre client, être réellement à l'écoute et comprendre ce qui est important pour le client. Bref, adopter une approche de coopération et de concertation. ●

# JE SUIS NOTAIRE

et pour mes assurances auto,  
habitation et entreprise,  
Sogemec Assurances est  
le choix qui s'impose



Corporation  
de service des notaires  
du Québec

SOGEMEC et la Corporation  
de service des notaires du  
Québec ont négocié pour vous  
un régime d'assurance auto,  
habitation et entreprise\*.

Pour vos autres besoins en assurance,  
découvrez la gamme complète de protections  
offertes par Sogemec

- Vie
- Invalidité
- Frais généraux
- Maladies graves
- Soins de longue durée
- Médicaments
- Maladie
- Dentaire



**Nous sommes votre référence. Faisons connaissance.**

**1 866 350-8282**  
[sogemec.qc.ca](http://sogemec.qc.ca)

**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.

# Le mentorat, UNE EXPÉRIENCE VALORISANTE

LES JEUNES NOTAIRES ONT SOIF DE BONNS CONSEILS. ÇA TOMBE BIEN :  
DES NOTAIRES CHEVRONNÉS ONT À CŒUR DE TRANSMETTRE LEUR EXPÉRIENCE.  
COMMENT CRÉER UN ENGAGEMENT RÉCIPROQUE ? RENCONTRE AUTOUR DU  
PROGRAMME DE MENTORAT. ♦♦ MYRIAM JÉZÉQUEL, journaliste



En arrière, de gauche à droite : 1. M<sup>e</sup> Alexandre Ruel, notaire 2. M<sup>e</sup> Anne Boutin, responsable de La Boussole, équipe Soutien et qualité de la profession 3. M<sup>e</sup> Nancy L'Écuyer, notaire 4. M<sup>e</sup> François Bibeau, président de l'Ordre 5. M<sup>e</sup> Jean-Pierre Niquette, notaire 6. M<sup>me</sup> France Vézina, directrice générale adjointe, Soutien et qualité de la profession 7. M<sup>e</sup> Karine Vézina, équipe Soutien et qualité de la profession 8. M<sup>e</sup> Louis-Martin Beaumont, notaire et administrateur  
En avant, de gauche à droite : 9. M<sup>me</sup> Sylvie Meloche, équipe Soutien et qualité de la profession 10. M<sup>e</sup> Simon Duhaîne, notaire et administrateur 11. M<sup>e</sup> Bruno Larivière, notaire.



## REPENSER LE MENTORAT

Mettre en place un nouveau programme de mentorat pour les jeunes notaires. Un mentorat simple, pour les notaires comptant moins de sept ans de pratique, avec des rencontres organisées entre un notaire expérimenté et un jeune notaire en quête de bons conseils. Dans le cadre de sa réflexion stratégique (Plan stratégique 2015-2020), la Direction soutien et qualité de la profession a consulté plusieurs ordres professionnels dans le but de mieux connaître les conditions de succès du mentorat et ses limites. Le jeudi 14 septembre 2017, la réunion de notaires s'inscrit dans ce processus de consultation continu. Compte rendu de cet après-midi animé par M<sup>e</sup> François Bibeau, président de la Chambre des notaires.



« Il faut créer  
un renouveau. »

M<sup>e</sup> NANCY L'ÉCUYER

## CERNER LE RÔLE DU MENTOR

D'entrée de jeu, on se questionne sur le rôle précis du mentor. France Vézina, directrice générale adjointe de l'équipe Soutien et qualité de la profession, précise d'emblée : « Il y a une différence entre le maître de stage et le mentor. Le mentorat n'est pas du *coaching*. » Dans le document remis aux participants, il est précisé que « le mentor n'a pas à prendre en charge l'étude ou les dossiers de son mentoré, ni à l'évaluer. C'est plutôt le maître de stage qui aide à développer des compétences professionnelles précises. [...] dans le mentorat, la relation globale est axée sur l'atteinte d'objectifs professionnels et personnels déterminés par le mentoré lui-même, et ce, dans un rapport d'égalité. » La discussion est lancée. « Il ne faut pas que le mentorat soit une béquille. Le mentoré doit faire son chemin ! » s'exclame M<sup>e</sup> Jean-Pierre Niquette. En ce sens, le programme prévoit une entente de jumelage entre le mentor et le mentoré, afin d'organiser des rencontres autour d'objectifs à atteindre. Dans cette entente, « le mentoré demeure seul responsable des choix et des décisions qu'il prendra, et ne pourra en tenir responsable le mentor. »

## QUI RECRUTER ?

Qui peut prétendre jouer ce rôle ?  
À quoi peut s'attendre le mentoré ?  
« Le mentor doit aussi avoir un vécu



« On attend des mentors qu'ils nous fassent part de leur expérience. Comment ils ont commencé et où ils sont rendus maintenant. »

M<sup>e</sup> SIMON DUCHAÎNE

pertinent », affirme M<sup>e</sup> Louis-Martin Beaumont. Un formulaire de candidature recueillera les intérêts et les qualités du futur mentor. M<sup>e</sup> Beaumont ajoute qu'une certaine objectivité reste nécessaire. Cependant, selon M<sup>e</sup> Niquette, la relation mentorale étant davantage basée sur l'émotion et la psychologie, il est plus difficile d'établir des règles très objectives. M<sup>e</sup> Ruel suggère même de « magasiner » son mentor. À ce sujet, M<sup>me</sup> Vézina partage son expérience personnelle, lorsque le mentoré pouvait choisir son mentor. M<sup>e</sup> François Bibeau souligne que « l'essence du mentorat est une relation humaine. » « Parfois, un niveau de subjectivité n'est pas



mauvais, tout en évitant le favoritisme », renchérit M<sup>e</sup> Louis-Martin Beaumont. Principales exigences proposées; un préalable de 10 ans de pratique professionnelle pour le mentor, à moins d'une expérience professionnelle hors du commun. Notons qu'au terme de l'expérience de mentorat, pour évaluer l'expérience et l'appréciation de cette collaboration, les participants répondront à un sondage en ligne.

## UNE RELATION À DOUBLE SENS

« Au-delà de la mission d'intégration de La Boussole, le mentorat offre soutien, écoute et solidarité », ajoute M<sup>e</sup> Anne Boutin, responsable de La Boussole. Le mentorat se présente



« L'approche doit être plus jazzée, informelle, personnalisée. »

M<sup>e</sup> LOUIS-MARTIN BEAUMONT



« La relation mentorale étant davantage basée sur l'émotion et la psychologie, il est plus difficile d'établir des règles très objectives. »

M<sup>e</sup> JEAN-PIERRE NIQUETTE

comme une relation à double sens, un engagement volontaire et réciproque. Quant aux modalités du mentorat, il est prévu que cette relation dure entre six mois et un an. M<sup>e</sup> Jean-Pierre Niquette met un bémol. « Pour ce qui est du mentorat d'affaires, deux ou trois rencontres peuvent suffire », estime-t-il. Notons que les deux parties s'entendront préalablement sur la formule : nombre de rencontres, objectifs, mode de communication. Concrètement, les premiers jumelages devront avoir lieu à l'hiver 2018. L'approche consisterait à associer les mentors et les mentorés en fonction de leurs intérêts et, pourquoi pas, de leur personnalité ? On veut que la chimie opère !

## QUELS INCITATIFS ?

Principal défi de la Chambre : susciter l'intérêt de s'engager dans ce programme. Différents incitatifs sont étudiés. Au final, un crédit de six heures de formation serait accordé pour la période de référence pendant laquelle a eu lieu le mentorat, car ces heures consacrées au mentorat

seraient considérées comme de l'autoapprentissage. Peu importe l'incitatif retenu, une relation mentorale sera toujours construite sur une base volontaire et bénévole. Ce programme sera évalué à l'occasion d'un bilan, afin d'en mesurer l'efficacité et de constater notamment la pertinence de cet incitatif.

## CRÉER LA RENCONTRE

Comment créer la rencontre ? Les idées fusent. Un jeune notaire peut-il solliciter directement un notaire expérimenté ? Devrait-on créer une liste de noms ? Mettre sur pied un réseau d'ambassadeurs ? Aborder par invitation ? Organiser des 5 à 7 ? Plusieurs voix autour de la table s'élèvent pour rendre cette « mise en relation » plus conviviale, moins formelle. M<sup>e</sup> Louis-Martin Beaumont plaide pour une approche « plus jazzée, informelle, personnalisée ». M<sup>e</sup> Jean-Pierre Niquette suggère l'invitation d'un conférencier dynamique lors d'événements. Hochements positifs. Le groupe s'entend sur l'importance



de valoriser la dimension humaine de la relation, hors de l'environnement traditionnel habituel.

### MENTORÉS : QUE GAGNERONT-ILS ?

Étonner, attirer, interpeller... la discussion se poursuit sur les façons de capter l'attention des mentorés. Moins formel ! Plus de proximité ! Selon M<sup>e</sup> Simon Duchaine, les jeunes notaires ont tout à gagner, puisque « plusieurs travaillent très fort et ne connaissent pas le succès. Il n'y a rien de mal à rester au même niveau, mais personnellement, je veux apprendre de gens qui ont accompli beaucoup, afin de pouvoir me surpasser.

« Lorsqu'on jette un coup d'œil au magazine *Forbes*, on s'aperçoit que les entrepreneurs les plus prospères ont tous eu des mentors. Par exemple, Steve Jobs, CEO et cofondateur d'Apple, a eu comme mentor Robert Fried, producteur de films américain. On se rend rapidement compte que le mentorat est un cycle qui permet de donner au suivant et qu'avec ces partenariats, on tend vers le bien collectif.

« En plus du bien collectif, de la croissance dont bénéficieront tant les mentors que les mentorés, je crois qu'il y aura nécessairement de grands projets qui émergeront des partenariats mentors-mentorés. C'est d'ailleurs ainsi que plusieurs *start-up* sont nées. Je pense tout de suite à Airbnb, Dropbox ou Reddit... »

### VERS UN « MENTORAT INVERSÉ » ?

Dans la dernière heure, l'enthousiasme collectif soulève dans la foulée d'autres sujets de discussion : la transformation numérique de la profession, l'évolution de l'expertise... Soudain, l'enjeu du mentorat change de bord. À la fin de cet après-midi, le sujet principal n'est plus les aînés encadrant les jeunes, mais bel et bien les jeunes amenant les aînés à dynamiser la profession. C'est le principe même du « mentorat inversé ». L'avenir du mentorat notarial ? Le mentorat, un mouvement qui se répand !



« Le mentor est souvent disponible ponctuellement, au moment où son mentoré en a le plus besoin. »

M<sup>e</sup> BRUNO LARIVIÈRE

### QUE FAIT UN MENTOR ?

- ❊ Il partage son expérience.
- ❊ Il aide le mentoré à progresser par l'entraide.
- ❊ Il guide le mentoré et lui transmet son savoir-être.

### AUTRES CHANTIERS À VENIR...

Le vaste plan d'action d'intégration de la relève ne s'arrête pas au programme de mentorat. D'autres chantiers de la direction Soutien et qualité de la profession sont prévus pour prolonger la transmission de savoirs et approfondir l'intégration de la relève. Objectifs également visés : créer des occasions d'affaires par la collaboration et le jumelage intergénérationnel (arrimage), renforcer encore les efforts pour assurer la pérennité de la profession, favoriser les transferts de greffes et d'études notariales vers la génération Y. D'autres discussions en perspective... •

# Et si l'attitude AIDAIT À PRENDRE DE L'ALTITUDE

DANS UN MARCHÉ DE LIBRE CONCURRENCE CARACTÉRISÉ PAR L'UBÉRISATION ET LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DES SERVICES, LES CONSOMMATEURS MAGASINENT ET NÉGOCIENT LES PRIX. ET MALHEUREUSEMENT LES NOTAIRES N'Y ÉCHAPPENT PAS. MÉCONNAISSANCE DU TRAVAIL ACCOMPLI PAR LE NOTAIRE ? VALEUR PERCEPTUELLE FAIBLE DE CERTAINS SERVICES OFFERTS PAR LES NOTAIRES ? POUR SURMONTER CES DÉFIS, DE BONNES PRATIQUES D'AFFAIRES PEUVENT ÊTRE APPLIQUÉES. PLUSIEURS RÉUSSISSENT À TIRER LEUR ÉPINGLE DU JEU DANS CE CONTEXTE QUI EST DIFFICILE POUR TOUS, MAIS TRÈS STIMULANT POUR CEUX QUI RELÈVENT LE DÉFI.

◆ Direction service aux clientèles et communications  
en collaboration avec M<sup>e</sup> LOUIS VINCENT

**L**e 31 décembre 1990, le tarif d'honoraires des notaires obligatoire n'a pas été reconduit par le gouvernement. Si ce tarif a fait miroiter une certaine protection économique pour les notaires, il faut reconnaître qu'un tel instrument est difficilement conciliable avec l'application de la Loi sur la concurrence. Même lorsque le tarif obligatoire était en vigueur, les pressions constantes des consommateurs ont rendu le tarif d'honoraires inapplicable. D'ailleurs, plusieurs notaires y contrevenaient et la Chambre n'avait pas la capacité de contrôler son application.

## Les bonnes pratiques



### EXPLIQUEZ LE SERVICE QUE VOUS RENDEZ

Comme le service du notaire est intangible, le client trouve difficilement des références qui lui permettent de se rassurer sur le fait que les honoraires sont raisonnables et justifiés. Le client juge dès lors ces honoraires selon des critères d'appréciation personnelle. Ainsi, il évalue 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. D'ailleurs, le client qui reçoit toute l'information liée à la note d'honoraires est plutôt satisfait du rapport qualité-prix.

Une facture détaillée indique clairement la manière dont a été exécuté le mandat et elle permet de bien établir la relation entre le travail effectué et le montant facturé. De plus, il est essentiel de distinguer dans la facturation les honoraires des frais déboursés et des taxes à la consommation.



### PERSONNALISEZ VOTRE SERVICE

Un client sera plus enclin à payer davantage pour un service personnalisé. L'entrevue est alors un outil important avant d'entreprendre un dossier. Lorsque le client vous fait part de ses besoins et de ses attentes, vous pouvez dès lors lui donner des réponses spécifiques à ses questions. Ce moment est opportun pour présenter le cheminement du dossier, les différentes étapes, les instances impliquées... et approfondir les nombreux besoins d'une personne, connus et même inconnus d'elle-même. Ce temps doit vous permettre d'explorer les zones de vulnérabilité et d'insécurité de votre client pour lui offrir des solutions concrètes. Vous devez participer aux projets de votre client et à sa sécurité. Votre service doit représenter une valeur ajoutée dans son esprit.



### CONTRAT DE SERVICE

Le contrat de service permet de conserver par écrit la preuve de l'étendue et des limites du travail demandé par le client ainsi que

Les notaires doivent prendre conscience de la qualité de leurs services professionnels, de l'importance de leur travail et de la nécessité de le faire valoir auprès de leurs clients.

le coût estimatif des honoraires. Autrement, lors d'un arbitrage, le Conseil n'hésitera pas à réduire le compte du notaire si la preuve est faite que ce dernier n'a pas fourni à son client une estimation adéquate de ses services. De plus, si le notaire prévoit dépasser cette estimation, il doit en aviser son client et être en mesure de prouver que le client a consenti à cet excédent. Le contrat de service peut également être un tremplin marketing qui invite le client à considérer certaines solutions qui s'offrent à lui afin de réussir ses projets personnels et d'affaires en toute sécurité.

*Attention au contrat à forfait. Selon l'article 2109 du Code civil du Québec, un notaire qui exécute un contrat à forfait ne peut prétendre à une augmentation du prix bien*

*que des modifications aient été apportées aux conditions initialement prévues, à moins que les parties en aient convenu autrement.*



### PRENEZ CONSCIENCE DE VOTRE VALEUR ET ADOPTEZ UNE APPROCHE CLIENT

Les notaires doivent prendre conscience de la qualité de leurs services professionnels, de l'importance de leur travail et de la nécessité de le faire valoir auprès de leurs clients. En cette ère du savoir, les clients détectent rapidement la valeur de ce qui compte pour eux; l'approche client est donc cruciale au succès d'une entreprise. Si elle est déficiente, c'est le client qui déterminera le prix ou, pire encore, la concurrence, et non pas vous.

Profitez de toutes les possibilités qui s'offrent à vous et favorisez le conseil par vos connaissances et votre expérience, tout en diminuant le temps pour accomplir des tâches techniques sans valeur ajoutée.

Il ne faut pas oublier que le consommateur est aujourd'hui mieux renseigné qu'il ne l'était il y a quelques années et mieux outillé pour négocier.



### NE CONVENEZ PAS D'UN PRIX PAR TÉLÉPHONE

Il est impossible de donner un prix pour un travail sans avoir examiné les plans et devis ou l'étendue d'un mandat. Il faudra réserver une marge de manœuvre suffisante pour tenir compte des imprévus. Prenez le temps de bien expliquer au client toute condition particulière qui pourrait occasionner des frais additionnels.



### ÉTABLISSEZ VOS OBJECTIFS

Connaissez-vous les frais d'exploitation de votre étude ? Avez-vous fixé un objectif de profit ? Quel est un salaire juste et raisonnable pour un professionnel de votre expérience ? Une rémunération juste des services s'établit en fonction des coûts engagés, du salaire juste et raisonnable du professionnel et des bénéfices espérés. Une entreprise devient rentable lorsqu'elle a été en mesure de couvrir toutes ses dépenses et qu'elle peut dégager un profit satisfaisant. Si cette approche est bien mise en œuvre, les résultats seront au rendez-vous.



### COMPTABILISEZ VOTRE TEMPS

L'expérience démontre que ceux qui appliquent efficacement les méthodes de gestion s'en tirent mieux que ceux qui les appliquent mal ou n'en appliquent pas du tout. Le temps

est la principale unité de mesure de la valeur économique des services rendus par le notaire. De ce fait, il faut déterminer avec exactitude le temps consacré par le notaire et ses collaborateurs à l'exécution d'un mandat. Le meilleur moyen est de comptabiliser le temps de façon journalière. Il est nécessaire de vous doter d'un logiciel comptable intégré à votre logiciel d'étude. Il faut également bien comprendre les notions de temps facturable et non facturable. Souvenez-vous qu'il peut y avoir du temps non facturable très rentable et vice-versa.



### PROFITEZ DE L'AUTOMATISATION DES PROCESSUS

Le temps, c'est de l'argent. L'optimisation des processus passe par une certaine automatisation. Ne soyez pas fermé à cette réalité qui fait maintenant partie de notre environnement économique. Profitez de toutes les possibilités qui s'offrent à vous et favorisez le conseil par vos connaissances et votre expérience, tout en diminuant le temps pour accomplir des tâches techniques sans valeur ajoutée. N'oubliez pas : les avions volent dans un environnement complètement automatisé, mais il faut toujours un pilote à bord. Ce pilote, c'est vous !



### PRENEZ EN COMPTE LES FACTEURS DÉONTOLOGIQUES

L'article 49 du Code de déontologie des notaires énumère les facteurs déontologiques servant à établir ses honoraires :

## CONSIDÉREZ L'OFFRE ET LA DEMANDE – DIVERSIFIEZ ET OSEZ UNE OFFRE DE DIFFÉRENCIATION

Les notaires bénéficient d'un impressionnant panier de services en grande demande chez la population. Pourtant, certains de ces services sont en offre beaucoup trop élevée, ce qui diminue leur valeur. Sans négliger ces services, il faut doucement étendre son offre vers des services à plus grande valeur ajoutée, également très en demande, mais dont l'offre est relativement limitée. On sait qu'il y a des fourchettes de prix qui peuvent difficilement être dépassées. Les services de différenciation bénéficieront du prix maximal. Il faut déterminer ces services, trouver la clientèle à qui ils s'adressent et oser les offrir en acquérant les habiletés nécessaires. En adoptant cette stratégie, un même nombre d'heures facturées pourra permettre de doubler les bénéfices en peu de temps. Ces services de différenciation existent dans tous les secteurs du droit où pratiquent les notaires. Que ce soit en droit immobilier, en droit des personnes, de la famille ou des affaires, plusieurs niches ne demandent qu'à être exploitées.





Plusieurs professionnels ou intervenants qui offrent des services connexes à celui du notaire peuvent devenir vos meilleurs alliés dans la promotion de vos services.

- Son expérience ou son expertise;
- Le temps consacré à l'exécution du service professionnel;
- La difficulté et l'importance du service;
- La prestation de services inhabituels ou exigeant une compétence particulière ou une célérité exceptionnelle;
- L'importance de la responsabilité assumée;
- Le résultat obtenu dans une affaire qui présentait des difficultés spéciales ou dont l'issue était incertaine.



### FIDÉLISEZ VOTRE CLIENTÈLE

Dans un environnement hautement concurrentiel, il est plus facile de poursuivre une relation d'affaires avec une personne qui connaît déjà les compétences du notaire et dont vous avez gagné la confiance que d'initier de nouvelles relations. Voici quelques moyens pour fidéliser la clientèle :

- **Offrez un service hors pair.** Restez en étroite communication avec vos clients. Il n'y a rien de plus

frustrant que de ne pas pouvoir rejoindre son notaire.

- **Communiquez avec le client.** S'il vous est impossible de respecter une promesse, présentez-lui vos excuses et faites-lui savoir quand vous pourrez lui remettre le document.
- **Prévenez le client** si la facture risque d'être plus élevée que convenu. Les factures incompréhensibles ou supérieures aux évaluations rendent les clients furieux.
- **Aidez votre client à trouver des solutions.**
- **Soyez proactif.** Communiquez avec vos clients pour proposer de mettre à jour leurs documents.

- **Trouvez des partenaires qui vous ressemblent.** Plusieurs professionnels ou intervenants qui offrent des services connexes à celui du notaire peuvent devenir vos meilleurs alliés dans la promotion de vos services. Des concurrents d'aujourd'hui peuvent devenir des partenaires de demain.

Offrez-vous une meilleure qualité de vie, prenez le temps de mieux accompagner vos clients. Faites une meilleure sélection de la clientèle, fidélisez les clients qui ne cherchent pas uniquement un prix et qui vous apprécient à votre juste valeur.

C'est à vous maintenant de passer à l'action ! •

## PROFITEZ DES OUTILS À VOTRE DISPOSITION

Le programme de formation Gestion et développement d'études notariales (GDEN) encourage la facturation juste pour les services professionnels rendus. Ces journées de formation vous aideront à optimiser votre temps et à faire de votre étude une entreprise saine et lucrative.

Le Guide de démarrage et de gestion d'une étude notariale et le modèle de contrat de service au Répertoire de droit sont aussi accessibles à partir de l'Inforoute notariale.

# Apprivoiser les algorithmes

## LE B.A.-BA DU PROFESSIONNEL SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

LES RECOMMANDATIONS EN LIGNE PÈSENT DE PLUS EN PLUS DANS LES DÉCISIONS D'ACHAT. EN OUTRE, COMME 81 % DES QUÉBÉCOIS DE 18 À 34 ANS POSSÈDENT UN TÉLÉPHONE INTELLIGENT, LES ACHATS SONT PLUS SOUVENT RÉALISÉS SUR CET APPAREIL, AINSI QUE SUR UN ORDINATEUR. EN TANT QUE FOURNISSEURS DE SERVICES, COMMENT NAVIGUER DANS CES NOUVEAUX MODES DE CONSOMMATION ? ♦ NELLIE BRIÈRE, journaliste

**L**a clé pour être connus, vus et recommandés sur le Web est de maîtriser la gestion des principales plateformes, de savoir les paramétrer et de tabler sur les leviers qui influencent ces algorithmes.

Voici donc des recommandations de base à mettre en œuvre dès aujourd'hui pour être vu ou recommandé en ligne.

### 1 GÉREZ VOTRE VIE PRIVÉE ET VOTRE VIE PROFESSIONNELLE

Toutes les plateformes vous poussent désormais à laisser des traces en ligne. Ces traces sont composées de données qui permettent d'améliorer le ciblage des consoles publicitaires et de reconnaître vos préférences sur un site (p. ex. garde en mémoire l'affichage en français, la localisation...). Elles servent aussi à vous faire voir pour encourager la

socialisation et les échanges en ligne. Il est donc essentiel de savoir gérer vos paramètres de compte pour garder le contrôle sur ce qu'on diffuse au sujet de votre vie privée.

**2 FAITES-VOUS VOIR !**  
Une fois que vous aurez déterminé que vos pique-niques en famille ne doivent pas être visibles par les inconnus, vous voudrez *a contrario* que l'on vous reconnaisse pour votre expertise. Il faudra donc développer une présence professionnelle en ligne qui mettra en valeur votre expertise, vos champs d'activité et votre offre de services.

Pour ce faire, il faut évaluer les plateformes où votre clientèle cible est active (Facebook, LinkedIn, Twitter, etc.) et préparer une stratégie de présence en accord avec ses comportements. La bonne pratique consiste à se faire un plan de publications, certes pour être

visible, utile et inspirant, mais aussi pour se doter d'une certaine discipline d'action.

**3 RESTEZ CONFIDENTIEL**  
Les outils en ligne offrent plusieurs fonctions hyper pratiques pour échanger avec des clients ou entre collègues, mais attention, ils ne sont pas toujours cryptés et cela peut compromettre la confidentialité de certaines informations échangées. Un échange sur n'importe quel média social peut être copié, imprimé, converti en format PDF et être transmis à n'importe qui. Pour des échanges cryptés, il existe plusieurs options telles que Telegram, WhatsApp et bien d'autres. Ça vaut la peine d'en tester quelques-unes.

N'oubliez pas que, lorsqu'il est question de publicité, le notaire doit respecter les articles 68 à 73 du code de déontologie. •



## LES AVIS GOOGLE : POURQUOI SONT-ILS IMPORTANTS ?

Nous vivons dans une société où l'on compare avant d'acheter. Pour ce faire, on parcourt souvent le Web à la recherche de commentaires laissés par d'autres clients. Les avis sur Google peuvent influencer le référencement, ils ont donc un rôle déterminant dans la visibilité en ligne de votre étude.

Par ailleurs, les avis laissés par vos clients sont précieux pour votre image; y répondre vous permet de créer une

relation de confiance avec vos clients actuels et potentiels. Puisque vos réponses sont également publiques, tenez compte des conseils suivants :

1. Restez poli et professionnel.
2. Soyez concis.
3. Remerciez les rédacteurs d'avis, positifs comme négatifs.
4. Jouez le rôle d'un ami et non celui d'un vendeur.

### SITES DE RÉFÉRENCE À CONSULTER POUR SE TENIR À JOUR

❖ **CEFRIO** - Le CEFRIO est mandaté par le gouvernement du Québec afin de contribuer à l'avancement de la société québécoise par le numérique.  
[www.cefrio.qc.ca](http://www.cefrio.qc.ca)

❖ **LA SECTION « INTERACTIF » D'INFOPRESSE** - Groupe média spécialisé en communications au Québec.  
[www.infopresse.com/interactif](http://www.infopresse.com/interactif)

# eTribunal

## LE TRIBUNAL ADMINISTRATIF DES MARCHÉS FINANCIERS PREND LE VIRAGE TECHNOLOGIQUE

LE 9 MAI DERNIER, LA PRÉSIDENTE DU TRIBUNAL ADMINISTRATIF DES MARCHÉS FINANCIERS (TMF), M<sup>re</sup> LISE GIRARD, ANNONÇAIT FIÈREMENT L'INAUGURATION D'UNE PLATEFORME DE JUSTICE ADMINISTRATIVE À 360°. TOUR D'HORIZON DE CETTE RÉALISATION.

🔗 M<sup>re</sup> LIETTE BOULAY, notaire et directrice adjointe, programme Émergence

### L'IDÉE

En 2014, l'Autorité des marchés financiers (AMF) informe le TMF qu'elle compte dorénavant effectuer ses enquêtes sur support électronique, pour ensuite les transmettre au TMF. Devant cette opportunité, M<sup>re</sup> Girard, ancienne procureure en chef à l'AMF et nouvellement arrivée à la tête du TMF, voit l'occasion de prendre un virage numérique et d'aller jusqu'à tenir des audiences sans papier.

### LE PROJET

N'étant pas spécialiste en technologie, M<sup>re</sup> Girard et son équipe, notamment M<sup>re</sup> Cathy Jalbert, secrétaire depuis

2008, et M<sup>re</sup> Teresa Carluccio, notaire et directrice des Affaires juridiques et du Secrétariat, décident de s'entourer non pas d'un, mais de deux conseillers en TI pour les épauler. Elles souhaitent ainsi que les spécialistes confrontent leurs idées afin de choisir la solution la mieux adaptée à leurs besoins... et à leur budget.

### LES EXIGENCES

Dès le début, M<sup>re</sup> Girard est très claire, la solution doit être facile d'utilisation. « J'étais le meilleur exemple de l'utilisateur type puisque je souhaitais que le tout soit intuitif, comme avec l'utilisation d'une tablette

numérique. Donc, si je parvenais à effectuer le processus sans difficulté, tout le monde le pourrait ! » Outre le fait que la solution devait aisément s'adapter à leur environnement informatique, elles souhaitaient aussi que celle-ci puisse être modulable et évolutive.

### LA RECHERCHE D'UN PARTENAIRE

Au fil de leur démarche, elles constatent qu'il n'existe aucun produit sur le marché qui réponde à tous leurs besoins, sauf un. Mais celui-ci est américain, coûte environ 250 000 \$ et doit être traduit et

### LE TMF EN BREF

- Existe depuis le 1<sup>er</sup> février 2004
- Sa raison d'être : assurer le bon fonctionnement des marchés financiers, ainsi que la protection des investisseurs et des clients du secteur financier
- 4 juges administratifs
- 15 employés

### LES CLÉS DU SUCCÈS

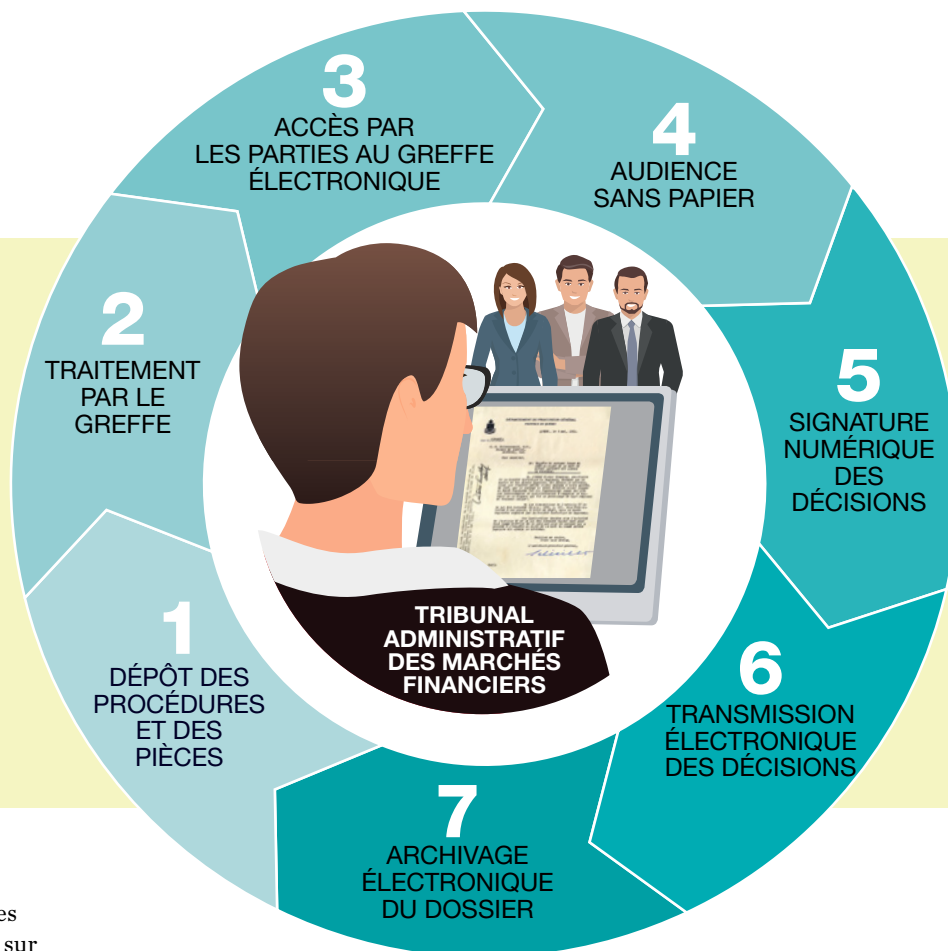
- Bien analyser ses besoins
- Recourir à des spécialistes-conseils
- Choisir un fournisseur qui saura être un partenaire
- S'impliquer dans toutes les étapes du projet et garder le cap



M<sup>re</sup> Elyse Turgeon,  
M<sup>re</sup> Lise Girard  
(présidente) et  
M<sup>re</sup> Jean-Pierre  
Cristel, du TMF.

## LA SOLUTION EN BREF

eTribunal permet aux usagers d'effectuer une demande introductive d'instance ou autre (frais payables en ligne), de déposer des pièces et de transmettre des plans d'argumentation. La création d'un compte est simple et gratuite. Les parties ont accès en ligne à leur dossier dans le greffe public électronique du TMF.



adapté ! Elles réalisent qu'elles devront faire des compromis sur certaines attentes et fonctionnalités... jusqu'à ce qu'elles rencontrent le Groupe Lafortune. Par un heureux hasard, c'est lors d'une foire technologique destinée au milieu juridique, au début de 2016, que cette rencontre a lieu. Après discussions avec M. Pierre-Olivier Lapointe, président de Groupe Lafortune, elles constatent que leur projet pourrait enfin se concrétiser. La chimie opère et une entente est signée en décembre 2016 pour procéder à la mise en œuvre du projet.

### LA RÉALISATION

En seulement trois mois, les produits Todoc, à la base une plateforme de notification de bordereau, et Docurium, plateforme de gestion d'accès et de documents, sont adaptés aux besoins du TMF. Avec le concours des employés clés du TMF et de ceux du fournisseur, plusieurs tests en laboratoire sont réalisés pour ajuster la solution.

## Ce eTribunal facilite l'accès à la justice et permet le traitement plus efficient des dossiers et le déroulement des audiences du TMF.

Au préalable, le TMF avait mis en place un plan de gestion du changement pour ses employés et les différents intervenants impliqués (juges administratifs, AMF, procureurs, greffiers, etc.). Pour les préparer aux nouvelles façons de faire, des communications concernant l'avancement du projet leur étaient adressées régulièrement. Les employés

ont été amenés progressivement à délaisser le papier : les dossiers du TMF doivent être numériques peu importe la façon dont les parties soumettent leurs documents. Quelques semaines avant le lancement officiel, un pilote a été réalisé avec de réels intervenants : « L'expérience est des plus positives. Un des procureurs initialement réticent à l'utilisation des technologies voulait ensuite que tous ses dossiers suivent ce processus ! » indique fièrement M<sup>e</sup> Girard.

À ce jour, une dizaine d'audiences ont été tenues avec la diffusion électronique des pièces, dont deux audiences réalisées complètement sans papier. Ce eTribunal facilite l'accès à la justice et permet le traitement plus efficient des dossiers et le déroulement des audiences du TMF. Parions que cette expérience saura inspirer d'autres tribunaux administratifs d'envergure similaire ! ●



  
M<sup>e</sup> Michael D'Souza  
et Marco Cournoyer



# LE NOTAIRE, un partenaire d'affaires



DEPUIS PLUS DE 10 ANS, M<sup>e</sup> MICHAEL D'SOUZA A ACCOMPAGNÉ L'HOMME D'AFFAIRES MARCO COURNOYER DANS PRÈS D'UNE VINGTAINE D'ACQUISITIONS. RÉCEMMENT, IL L'A ÉGALEMENT AIDÉ À PLANIFIER SA RELÈVE AU SEIN DE L'ENTREPRISE FAMILIALE. PORTRAIT D'UNE RELATION OÙ LA CONFIANCE JOUE UN RÔLE PRIMORDIAL.

✦ EMMANUELLE GRIL, journaliste

**M**arco Cournoyer exploite une entreprise spécialisée dans le domaine de la protection incendie. Au fil des ans, sa compagnie a grossi, rachetant des entreprises concurrentes. « Nous en avons acquis 19 jusqu'à aujourd'hui, dont 6 furent des transactions majeures », raconte-t-il. Chaque fois, c'est le notaire Michael D'Souza qui a attaché ensemble toutes les ficelles juridiques de ces opérations. « Je n'aurais jamais assez de bons mots pour M<sup>e</sup> D'Souza et toute son équipe. Ce sont les meilleurs ! », indique M. Cournoyer, heureux de pouvoir s'adjoindre des juristes d'une telle qualité.

## CONTRIBUER AU SUCCÈS

Il faut dire qu'en plus de ses qualités en tant que professionnel du droit, M<sup>e</sup> D'Souza fait preuve du plus grand dévouement envers sa clientèle. « Il sait se montrer disponible en toutes circonstances. Par exemple, il a répondu à l'une de mes demandes la veille de son mariage, alors même qu'il avait bien d'autres choses à faire ! », se rappelle M. Cournoyer. « C'était une urgence lors d'une transaction importante. Dans un tel contexte, il faut se montrer accessible en tout temps », répond M<sup>e</sup> D'Souza, insistant sur le fait qu'à ses yeux, il n'a rien fait là d'extraordinaire.

C'est pourtant sur de telles marques de fiabilité qu'un solide lien de confiance s'est bâti au fil du temps entre les deux hommes. « Nous pouvons parler pendant des heures, pas seulement de l'entreprise, mais aussi de la famille. Lorsqu'on développe une telle proximité avec nos clients, on se sent privilégié en tant que notaire. C'est aussi très gratifiant d'assister à la croissance de leurs affaires, de les voir grandir. On participe un peu à leur succès, on est fier d'avoir pu y contribuer », confie M<sup>e</sup> D'Souza.

Le notaire a en effet mis la main à la pâte au fil des transactions. Rédaction de lettre d'intention et d'offre d'achat, montage de la

structure de financement, négociation des diverses ententes comme les contrats de vente, contrats de travail et convention entre actionnaires... M<sup>e</sup> D'Souza a accompagné Marco Cournoyer tout au long du processus d'acquisition d'entreprise.

« J'apprécie beaucoup sa neutralité, il ne proposera jamais quelque chose qui défavorise l'autre partie. En tant qu'entrepreneur on peut avoir des idées, mais il nous ramène toujours sur terre. Il suggère toujours des solutions, il a une grande connaissance du milieu des affaires, de la fiscalité, etc. C'est un grand atout pour moi », souligne M. Cournoyer.

Cette approche qui vise à maintenir l'équité fait partie intégrante du rôle du notaire, estime M<sup>e</sup> D'Souza. « Notre mission est de favoriser l'entente et non pas de mettre des bâtons dans les roues, ni de nuire au bon déroulement de la transaction. Je travaille pour mon client, mais jamais au détriment de l'autre partie », dit M<sup>e</sup> D'Souza.

### RELÈVE D'ENTREPRISE

Récemment, le notaire a également aidé Marco Cournoyer à préparer



« J'apprécie beaucoup sa neutralité, il ne proposera jamais quelque chose qui défavorise l'autre partie. En tant qu'entrepreneur on peut avoir des idées, mais il nous ramène toujours sur terre.

Il suggère toujours des solutions, il a une grande connaissance du milieu des affaires, de la fiscalité, etc. C'est un grand atout pour moi. »

- MARCO COURNOYER, ENTREPRENEUR

son plan de relève. Père d'une jeune femme de 24 ans et d'un jeune homme de 22 ans, il souhaite leur laisser les rênes d'ici une dizaine d'années. Mais en attendant, le frère et la sœur sont devenus propriétaires de l'entreprise.

« Au départ, M. Cournoyer et sa conjointe, qui est également impliquée dans ses affaires, souhaitaient tout simplement donner la compagnie à leurs enfants. Ils disaient qu'ils n'avaient plus besoin d'argent. Dans un premier temps, je me suis donc efforcé de leur faire comprendre les enjeux fiscaux d'une telle décision », explique M<sup>e</sup> D'Souza.

Il a ainsi suggéré qu'un expert effectue une évaluation de la valeur réelle de la compagnie. Puis il a recommandé à M. Cournoyer de recourir aux services d'un planificateur financier pour réaliser une estimation de ses besoins à la retraite. « Ce processus a pris plusieurs mois, mais a été fructueux, car il a permis de clarifier tous les grands enjeux », explique M<sup>e</sup> D'Souza.

Au bout du compte, il a été convenu que les enfants allaient verser un certain montant à leurs parents pour devenir propriétaires de l'entreprise. À cette étape, il a fallu structurer une convention entre actionnaires tenant compte de cet aspect. « Le paiement est effectué à même les bénéfices, mais selon des modalités qui ne mettent pas en danger la santé financière de l'entreprise. Par la suite, j'ai également mis sur pied la structure juridique afin d'intégrer les enfants en tant que propriétaires, et je les ai aidés à effectuer les démarches pour obtenir du financement », explique M<sup>e</sup> D'Souza.

Les défis n'ont pas manqué dans le cours de ce processus de relève, mais le notaire a dès le début misé sur la transparence. « J'ai rencontré les parents et les enfants tous ensemble,



« Au départ, M. Cournoyer et sa conjointe, qui est également impliquée dans ses affaires, souhaitaient tout simplement donner la compagnie à leurs enfants. Ils disaient qu'ils n'avaient plus besoin d'argent. Dans un premier temps, je me suis donc efforcé de leur faire comprendre les enjeux fiscaux d'une telle décision. »

- M<sup>e</sup> MICHAEL D'SOUZA, NOTAIRE



Marco Cournoyer entouré de sa fille, Rosemarie, de sa conjointe, Dominique Boisvert, et de son fils, Antoine.

avec le comptable de l'entreprise. Tout a été très clair dès le départ », explique le notaire.

Autre question à considérer, et non la moindre : comment faire en sorte que les enfants, une fois impliqués dans l'entreprise, réussissent à obtenir le respect des employés alors que leur père était encore en poste ? Car bien souvent, dans de telles circonstances, les travailleurs continuent à s'adresser à l'ancien dirigeant, même s'il a passé le relais. « Il y a aussi la question de l'âge : ils sont dans la jeune vingtaine et la plupart des gens à l'emploi de la compagnie sont plus âgés et ont davantage d'expérience. Nous avons donc aussi travaillé sur cet aspect, et tâché de trouver des stratégies pour les aider », mentionne M<sup>e</sup> D'Souza.

« Nous ne touchons pas uniquement des questions juridiques, il y a aussi différents aspects psychologiques à prendre en compte pour aider chacun à trouver sa place. »

- M<sup>e</sup> MICHAEL D'SOUZA, NOTAIRE

Enfin, puisque Marco Cournoyer va totalement se retirer des affaires dans une dizaine d'années, il faudra aussi déterminer qui, de son fils ou de sa fille, occupera le poste de président à son départ. « Nous ne touchons pas uniquement des questions juridiques, il y a aussi différents aspects psychologiques à prendre en compte pour aider chacun à trouver sa place », soutient M<sup>e</sup> D'Souza.

Pour sa part, Marco Cournoyer sort du processus extrêmement satisfait. « M<sup>e</sup> D'Souza a tout planifié et il a réussi à trouver des solutions qui respectent nos conditions et favorisent nos enfants sans toutefois jouer en notre défaveur », se réjouit l'homme d'affaires, heureux d'avoir pu assurer à la fois l'avenir de sa progéniture et celui de son entreprise. ●

# LA PLEINE ADMINISTRATION DE VOS FINANCES EST PLUS SIMPLE AVEC NOUS.

PASSEZ CHEZ VOTRE CONSEILLER.

CONSULTEZ DES EXPERTS QUI VOUS COMPRENNENT.  
1 844 866-7257



Notre actionnaire depuis 1985

GESTION DE VALEURS

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 gamme 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.

## Parutions récentes chez Wilson & Lafleur

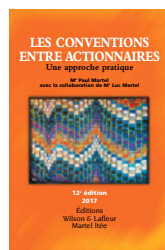


### LE DROIT DU COURTAGE IMMOBILIER AU QUÉBEC Droits et obligations des courtiers immobiliers, des agences et de leurs dirigeants

Alexandre Dumas

Couverture rigide – 544 pages  
978-2-89689-372-0 – 347.299.17 74,95\$

Le processus d'achat, de vente ou de location d'une propriété implique très souvent de devoir prendre des décisions importantes. Les intervenants, que le droit considère comme des professionnels de l'immobilier, doivent conseiller et représenter leurs clients avec compétence et professionnalisme. C'est leur travail qui est encadré par la Loi sur le courtage immobilier. Cette législation, complétée par une réglementation, encadre, notamment, les conditions d'exercice de la profession, l'émission, la suspension ou la révocation des permis, en plus d'énoncer des règles déontologiques ou financières. Les titulaires de permis oeuvrent sous l'autorité de l'Organisme d'autorégulation du courtage immobilier du Québec et de ses comités ou services. À cela s'ajoutent les règles du Code civil du Québec avec, entre autres, ses règles de responsabilité civile, celles du contrat de service ou de mandat ou encore celles entourant les vices cachés.



### LES CONVENTIONS ENTRE ACTIONNAIRES, UNE APPROCHE PRATIQUE 12<sup>e</sup> édition

Paul Martel et Luc Martel

Couverture rigide – 674 pages  
978-2-924710-05-0 – 338.632.17 89,95\$

L'ouvrage est divisé en trois parties. La première traite des clauses d'achat-vente d'actions et la deuxième, des clauses de « société », de vote et d'administration; chacun des chapitres composant ces deux parties fournit et commente individuellement les clauses pertinentes.

Quant à la troisième partie, elle renferme onze modèles de conventions complètes, incorporant les clauses expliquées dans les parties précédentes.

Ces conventions couvrent un éventail passablement complet des situations couramment rencontrées en pratique. Elle renferme aussi une formule de renseignements de base pour bâtir une convention entre actionnaires, ainsi que deux modèles de conventions en anglais.

Inclus – Les formules relatives aux conventions entre actionnaires sur CD-ROM en format Word 2007 (version PC)

COMMANDE TÉLÉPHONIQUE  
Du lundi au vendredi de 9 h à 16 h 15  
514 875-6326  
(Sans frais) 1 800 363-2327

COMMANDE POSTALE  
40, rue Notre-Dame Est  
Montréal (Qc) H2Y 1B9

COMMANDE EN LIGNE  
wilsonlafleur.com  
COMMANDE PAR TÉLÉCOPIEUR  
514 875-8356

**W&L**  
WILSON & LAFLEUR  
Une tradition d'excellence

# La vulgarisation juridique

## Un atout essentiel de la relation client

**Dans le cadre de votre pratique, vous devez vous assurer que chaque client comprend bien le sens et la portée des concepts juridiques que vous lui exposez pour prendre des décisions éclairées. Vulgariser pose toutefois bien des défis – notamment celui de trouver un juste milieu entre les explications claires et les détails trop techniques.**

◆ HÉLÈNE PÂQUET, journaliste

Imaginez un instant que vous embauchiez un entrepreneur pour construire votre nouvelle maison. Pendant que vous rêvez de la couleur des murs et des meubles, il vous inonde d'explications sur la semelle de fondation, le drain français et le coupe-vapeur. Vous avez beau l'écouter, vous ne parlez pas la même langue. Chacun son métier, comme on dit. Pour vos clients, la situation peut être la même, surtout si leur degré de « littéracie juridique » est plus faible. Votre savoir peut en effet se transformer en obstacle qui nuira à la relation de confiance que vous devez établir avec eux.

### UNE PROBLÉMATIQUE COMMUNE AU MILIEU DU DROIT

Caroline Ouellet, notaire et spécialiste en vulgarisation juridique chez Éducaloi, milite pour un langage juridique plus clair depuis des années. Elle estime que

ce problème d'opacité langagière n'est pas exclusif au notariat, mais se remarque aussi chez d'autres professionnels du droit : « Pour bon nombre de nos clients, on parle chinois. Il faut rattacher ses compétences aux besoins des clients et, surtout, ne pas présumer que tous saisissent bien les notions que nous exposons. » Des concepts aussi simples que la convention de copropriété, la garantie légale ou l'ajustement de taxes ne veulent rien dire pour certaines personnes. Il appartient au notaire d'expliquer, de vérifier la compréhension et de valider à l'aide d'exemples concrets. Même si certaines notions semblent élémentaires pour le notaire, il n'en va pas de même pour tous. Un « acte authentique », par exemple, peut être dans la tête de quelqu'un d'autre une accolade sincère faite à une autre personne lors d'un événement malheureux...

### S'ASSEOIR DE L'AUTRE CÔTÉ DU BUREAU

Vulgariser ne veut donc pas dire qu'il faille tout expliquer en détail – un couple n'a pas à tout connaître du nouveau Code civil pour préparer une entente entre conjoints de fait avec vous. Pour M<sup>e</sup> Caroline Ouellet, il importe de présenter ses services en se plaçant dans le fauteuil du client. « Les notaires mentionnent ce qu'ils savent faire au lieu d'expliquer ce qu'ils peuvent apporter concrètement : je peux évaluer votre situation financière, essayer de vous éviter de l'impôt... Que puis-je faire, en tant que notaire, pour que votre offre d'achat d'une maison soit conforme et avantageuse pour vous ? » Adapter sa communication, personnaliser les avantages de ses services, valider et émailler ses propos d'exemples : voilà les outils essentiels pour bâtir une relation de confiance solide et durable. •

ILLUSTRATION : ISTOCK

## POUR UN LANGAGE CLAIR

PAR M<sup>e</sup> CAROLINE OUELLET

### ◆ ÊTRE CONCIS POUR ÊTRE COMPRIS

N'expliquez à votre client que les concepts qui le touchent en les mettant en relief à partir de son propre cas.

### ◆ CITER DES EXEMPLES

Pourquoi faut-il procéder à un « examen des titres » ? Pour vous éviter des problèmes si, par exemple, le vendeur se fait passer pour le propriétaire de l'immeuble alors que ce n'est pas le cas.

### ◆ PARLER DE LA PROFESSION AUTREMENT

« Je peux vous guider dans toutes les étapes menant à la création de votre entreprise afin que vous partiez du bon pied et que tout se fasse selon les règles de l'art » est préférable à « Je suis spécialiste en droit des entreprises. »



# Évolution des familles au Québec

## UNE OCCASION POUR LES NOTAIRES D'INNOVER ET DE SORTIR DES SENTIERS BATTUS

DEPUIS TOUJOURS, LE DROIT SUIT LES CHANGEMENTS SOCIAUX ET MET DU TEMPS À S'ADAPTER AUX NOUVELLES RÉALITÉS. L'ÉVOLUTION DE LA FAMILLE AU QUÉBEC EST UN BON EXEMPLE. DEVANT LES BOULEVERSEMENTS DONT LA FAMILLE FAIT L'OBJET, DES DÉFIS MULTIPLES ET STIMULANTS S'ANNONCENT POUR LE PROFESSIONNEL DE L'ENTENTE QU'EST LE NOTAIRE. ♦ HÉLÈNE PÂQUET, journaliste

L'époque où le mariage hétérosexuel était le pilier de la famille est révolue. En 2017, la famille québécoise est plurielle, et elle le sera de plus en plus. Mais hors du cadre strict du droit, qu'est-ce qu'une famille aujourd'hui ? Bien que l'union civile soit officiellement reconnue comme régime de conjugalité depuis 2002 seulement, le mariage entre conjoints de même sexe (autour de 600 en 2013 au Québec), les projets parentaux impliquant plus de deux personnes et les familles recomposées complexes font désormais partie du paysage du droit familial. À tout cela s'ajoute une proportion croissante de gens vivant seuls (près de 33 % des ménages québécois, selon le recensement de 2016). Dans ce contexte, le rôle du notaire est lui aussi appelé à évoluer.

### OUVRIR LA VOIE À UNE VISION NOUVELLE DU DROIT FAMILIAL

M<sup>e</sup> Alain Roy, notaire et chercheur associé à la Chaire du notariat, est connu notamment pour avoir présidé le Comité consultatif sur le droit de la famille, dont le rapport, déposé en juin 2015 devant la ministre Stéphanie Vallée, formulait 86 recommandations et concluait entre autres qu'il existait « un décalage significatif entre le modèle familial reconnu par le Code civil et les diverses configurations conjugales et familiales

qui cohabitent aujourd'hui ». Il est d'avis que le Québec est la société occidentale dont le droit familial est le plus anachronique : « La porte d'entrée du droit de la famille [au Québec] est complètement inadaptée, désuète et exclut au moins la moitié des familles et des réalités familiales actuelles. » M<sup>e</sup> Roy rappelle que le notaire a un rôle à jouer pour pallier les lacunes du droit et devrait être proactif en de nombreuses circonstances où le droit familial ne peut s'appliquer : « À mon sens, le notaire pourrait être interpellé pour préparer une charte des valeurs, un code de vie du couple, soutient-il. Dans un contexte social où il n'y a plus de contraintes religieuses, sociales ou morales, il y a un vide normatif où les rôles ne sont pas clairs. Une charte ou un code de vie pour



« À mon sens, le notaire pourrait être interpellé pour préparer une charte des valeurs, un code de vie du couple. » – M<sup>e</sup> ALAIN ROY



la famille, élaboré avec le notaire, viendrait conjuguer les attentes mutuelles en termes d'engagement. » À ceux que l'idée de contrat rebute dans le cadre d'une union « libre », Alain Roy rétorque qu'un tel contrat devrait être d'abord considéré comme un acte de confiance et d'amour au lieu d'une arme pour se protéger en cas de conflit.

## UN RÔLE-CONSEIL INNOVANT ET OUVERT

Il y a encore loin de la coupe aux lèvres en matière de rôle de conseiller familial du notaire. Compétences méconnues, conservatisme ambiant et manque de temps empêchent souvent les professionnels du notariat de faire connaître cet aspect de leurs compétences et de les déployer dans toutes les sphères de la société. Puisque les repères universels de la société québécoise se sont envolés graduellement au fil des réformes du droit familial, du Code civil et du recul des valeurs religieuses traditionnelles, il serait grand temps, au dire de M<sup>e</sup> Roy, de repositionner le notaire dans sa

fonction de spécialiste de la norme. Celui-ci pourrait aussi contribuer à faire de l'enfant l'assise de la famille, ce qui n'est pas nécessairement le cas à l'heure actuelle. « Le temps est venu d'innover, et il faut du courage et de l'audace, et je crois que la relève en notariat va finir par imposer ce virage », souligne-t-il, en déplorant que le souci d'innovation et les bonnes idées des étudiants du programme de maîtrise notariale qu'il dirige sont rapidement éteints une fois qu'ils entrent sur le marché du travail.

## EFFETS SUR LA DÉVOLUTION SUCCESSORALE

Le vide normatif que doit combler le notaire auprès des nouvelles familles s'étend aussi au domaine successoral. Dans une société où les beaux-parents n'ont aucun statut juridique, et où le Code civil ne reconnaît pas les conjoints de fait (même si la proportion d'unions libres est de 39,9 % au Québec<sup>2</sup>), le notaire doit jouer un rôle d'éducation et faire la promotion de l'importance, pour les familles non traditionnelles

au sens du droit, de détenir un contrat de vie commune, des mandats d'incapacité et des testaments en bonne et due forme – et il devrait faire de même pour les personnes seules ou sans successibles. En effet, on a peine à croire qu'encore aujourd'hui, 60 % des personnes vivant en union de fait croient avoir les mêmes droits que les personnes mariées, sur le plan successoral notamment, au bout d'un certain nombre d'années. L'émergence de nouveaux modèles familiaux aura aussi des effets sur des mesures comme la fente successorale, avec tout ce qu'elle comporte de recherche, de démarches et de sensibilités blessées.

En attendant que le droit emboîte le pas aux changements sociaux, le notaire doit s'inscrire comme un professionnel créatif, proactif et sensible aux aspirations de sa clientèle. ●

1 - Pour un droit de la famille adapté aux nouvelles réalités conjugales et familiales, Comité consultatif sur le droit de la famille, juin 2015.  
2 - Familles, ménages et état matrimonial : faits saillants du Recensement de 2016.

# TIC TAC TIC TAC...

Les notaires doivent rester à l'affût des changements législatifs qui influencent leur pratique. Cela dit, dans l'accomplissement de leurs tâches, l'organisation du travail est aussi importante. Voici six lois, très simples, qui peuvent aider à une meilleure gestion du temps au sein de la pratique notariale.

## LOI DE MURPHY

Chaque tâche risque de prendre plus de temps que prévu.

## LOI DE PARETO

Ou principe des 80-20 : 80 % des résultats sont le produit de 20 % du travail effectué.

## LOI DE LABORIT

Il faut combattre la loi du moindre effort et s'attaquer aux tâches plus difficiles en début de journée, pour optimiser son énergie.

## LOI D'ILLICH

Ou loi de contre-productivité : Après un certain temps passé sur une tâche, notre efficacité diminue et devient même négative.

## LOI DE CARLSON

Évitez les interruptions : une tâche effectuée en continu prend moins de temps qu'une tâche réalisée en plusieurs fois.

## LOI DE PARKINSON

Plus on a de temps pour réaliser une tâche, plus cette tâche aura tendance à exiger du temps.



# Besoin d'aide?

🔍 Comment maximiser l'expérience de mes clients ?



## Arrêtez de chercher! Ayez le réflexe

**gestion**  
HEC MONTRÉAL



[WWW.REVUEGESTION.CA](http://WWW.REVUEGESTION.CA)



# Une solution qui vous fait épargner temps, argent et soucis !

**Assyst Paiement :** facile à apprivoiser et rendement assuré.



## Assyst<sup>MC</sup> Paiement

La solution de transfert électronique  
de fonds qui vous simplifie la vie  
et celle de vos clients.

- Économisez temps et argent
- Améliorez l'expérience client
- Facilitez les dépôts et paiements
- Misez sur la productivité

Saviez-vous que nous offrons une formation  
pouvant répondre à vos besoins ?

Pour plus d'information, communiquez avec **Marie-Eve Vigeant**  
[marie-eve.vigeant@telus.com](mailto:marie-eve.vigeant@telus.com)