

USUFRUIT

IMPACT
FISCAL

GESTION

TRANSFERT
D'ÉTUDE

TECHNO

CERTIFICAT
DE RECHERCHE

BIOÉTHIQUE

SCIENCE
ET SOCIÉTÉ

entracte

DES LAURÉATS, DE CALIBRE



M^{re} Julie
Loranger

M^{re} Louis
Philippe Robert

M^{re} Geneviève
Parent

M^{re} Jean Paul
Dutrisac

M^{re} Marie-Ève
Brown

Patrimoine 360

BILAN PATRIMONIAL COMPLET

**Invitez vos clients à faciliter
la vie de leurs proches
et à vivre l'esprit en paix**

Si demain quelqu'un était chargé de régler leur succession, comment cette personne pourrait-elle connaître l'existence de tous leurs comptes bancaires, de leurs investissements, de leurs dettes, ainsi que l'emplacement des documents importants ?

**Cet outil sert à indiquer
aux proches l'existence des :**

- comptes bancaires
- cartes de crédit
- polices d'assurance
- placements
- régimes de retraite
- dettes
- coffrets de sûreté
- contrats et documents légaux
- comptes de réseaux sociaux
- photos, etc.

L'outil **Patrimoine 360** est accessible, sans frais, sur le site Web de la Chambre, en version courte et en version longue.



DIRECTION ET RÉDACTION

Éditrice : Johanne Dufour, directrice,
clientèles et communications

Rédactrice en chef : Kim Bélanger,

conseillère principale, marketing et communications

Collaborateurs : Kim Auclair, Simon Brodeur, Yvon
Chouinard, M^{re} Geneviève Collins, M^{re} Christian Crites,
M^{re} Geneviève Dubreuil, M^{re} Antoine Fafard,
Pascal Forget, M^{re} Nicolas Handfield, M^{re} Isabelle Harvey,
M^{re} Jean Lambert, M^{re} Julie Lebreux, Alexandre Moise,
M^{re} Michel Perreault, Geneviève Poulin,
Jean-Benoit Richard, Jean Rouat

Journaliste : Emmanuelle Gril

Coordination : Josée Lestage

Révision-correction : Suzanne Raymond

DESIGN

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

IMPRESSION

Imprimerie Marquis

Président : M^{re} François Bibeau

Directeur général : Jacques Deforges

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'ORDRE

M^{re} Louis-Martin Beaumont

M^{re} Serge Bernier

M^{re} Stéphane Brunelle

M^{re} Nancy Chamberland

M^{re} Simon Duchaine

M^{re} Laurent Fréchette

M^{re} Robert Gagnon

M^{re} Dany Lachance

M^{re} Hugues Poulin

M^{re} Marie Tam

ADMINISTRATEURS NOMMÉS

Guy Levesque, France Maltais,

Lise Veilleux, Michel Verreault

RENSEIGNEMENTS

Abonnements : entracte@cnq.org

Publicité : Josée Lestage 514 879-1793

1 800 263-1793 poste 5212



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

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

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

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

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

Imprimé sur Rolland Enviro.

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

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



juridique

8 Usufuit :
impact fiscal

11 Chronique PRD -
Les mathématiques au
service de la justice

12 Changements
majeurs pour
les syndicats de
copropriété

14 Servitude à
perpétuité! Vraiment?

18 Des transactions
« rétroactives »
qui n'en sont pas

22 Brèves juridiques

déontologie

24 Quel est votre titre ?

gestion

26 Passer le flambeau...
et prendre le relais

29 Chronique coaching -
Gérer son impact personnel

30 Comment va votre
capital-confiance ?

techno

32 Nouveau certificat
de recherche

36 Consentement artificiel ?

38 Chronique techno -
S'écrire dans le futur

tendances

40 Des lauréats de calibre

46 La bioéthique : pont entre
la science et la société

48 Plan sur mesure
pour animaux domestiques



04 LE MOT
DU PRÉSIDENT

05 ACTUALITÉS
DE LA CHAMBRE

07 PAGE
D'HISTOIRE

50 EN MOTS :
LA GESTION
DU STRESS

Prendre le relais

Si le printemps affiche maintenant (et heureusement) ses couleurs, je tiens à utiliser cette tribune pour revenir sur les derniers Cours de perfectionnement du notariat, qui ont eu lieu en mars dernier.

Franc succès pour plusieurs raisons. D'abord, par la présence massive de la relève du notariat québécois ! Les notaires de 0 à 5 ans de carrière composaient 30 % des participants : un bon vent rafraîchissant !

Que cette tranche de notre profession se déplace en grand nombre pour se réunir avec ses pairs, enrichir son savoir et échanger sur les enjeux qui la touchent est un très bon signe de vitalité, motivant pour les gens d'expérience comme moi.

En effet, je sais pertinemment qu'en début de carrière, on se retrouve bien souvent face à une multitude de questionnements et encore trop peu de références en nous, et autour de nous, pour y répondre. Pour moi, de telles activités nourrissent et outillent les participants. Développer un réseau et bâtir la confiance en ses propres capacités est primordial. Je vous invite d'ailleurs à lire deux articles qui abordent ces sujets dans la section Gestion.

Franc succès, aussi, parce que parallèlement à la présence de la relève notariale, cinq notaires d'exception aux carrières riches et inspirantes ont été honorés lors de l'événement. Je vous invite à découvrir ces notaires émérites dans le dossier qui leur est consacré en page 40. Dans leur allocution, tous ont mis en avant l'importance de partager et d'accompagner nos jeunes notaires de même que de s'investir dans la profession pour participer à son évolution. En fait, il s'agit d'avoir le plaisir de donner au suivant pour

lui permettre de prendre le relais. Mais, concrètement, comment bien passer ce relais aux générations qui nous suivent ? Les questions fusent en ce sens, car bon nombre de nos confrères comptant de nombreuses années d'expérience sont venus nous voir pour savoir comment passer le flambeau. Nul doute que l'article en page 26 (premier d'une série de quatre) en éclairera plusieurs.

À l'instar de cette grande rencontre l'hiver dernier, ce nouveau numéro d'Entracte réunit des notaires collaborateurs de différentes couches générationnelles. Comme quoi, nous avons tous quelque chose à apporter, à partager.

Bref, ça bouge pour notre profession !
C'est le temps de prendre le relais !

**Sur ce, je vous souhaite une bonne lecture,
de même qu'une très belle saison estivale.**

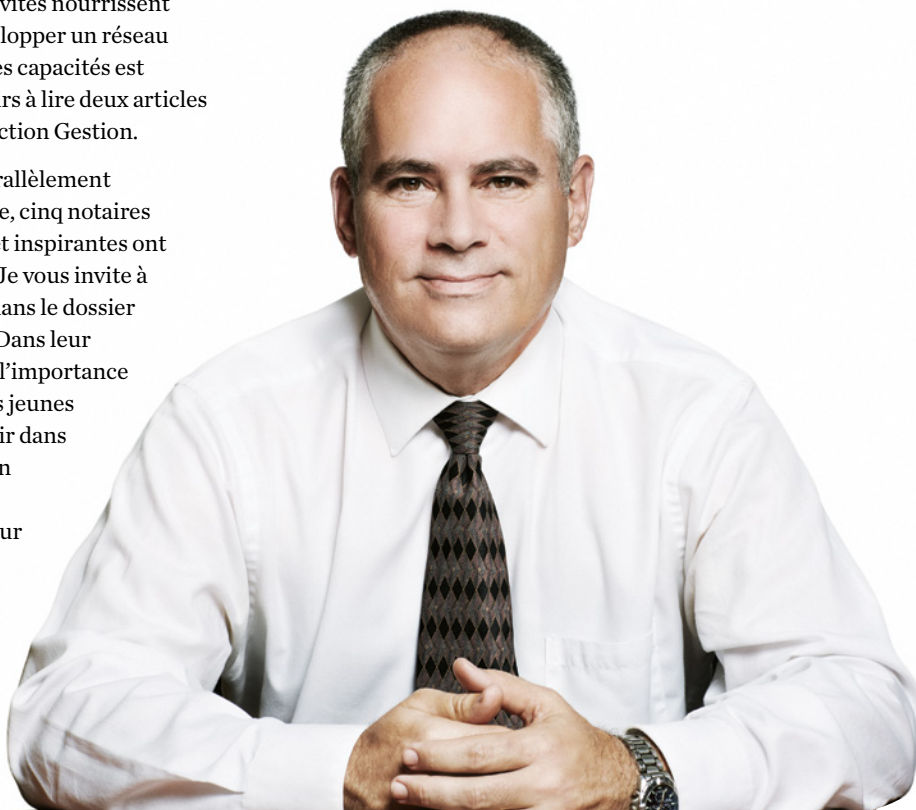


PHOTO : MARC MONTPLAISIR

Actualités

DE LA CHAMBRE

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

AIDE FINANCIÈRE – NOUVELLE PRATIQUE EN RÉGION ÉLOIGNÉE

Depuis le 1^{er} avril 2019, une aide financière de 1 000 \$ peut être accordée à tout notaire qui entreprend une pratique privée en région éloignée (nouvelle inscription ou déménagement du domicile professionnel d'une région non éloignée), et ce, pour compenser ses frais d'installation. Le notaire employé d'une étude notariale y est admissible. Un maximum de 25 demandes seront acceptées par année financière, sur la base du premier arrivé, premier servi.

AIDE FINANCIÈRE – ASSISTANCE PARENTALE

Aussi depuis le 1^{er} avril 2019, une aide financière équivalente au montant de la cotisation régulière peut être accordée à tout notaire qui amorce un congé parental au sens de la *Loi sur l'assurance parentale* (maternité, paternité, enfant reçu en adoption). Une seule demande d'aide est accordée par famille, par exercice financier.

Pour en savoir plus, visitez l'Inforoute notariale, onglet Services aux membres, section Activités subventionnées et reconnaissance.

ATELIERS OFFERTS EN WEBDIFFUSION

Les Cours de perfectionnement du notariat ont eu lieu à Québec en mars dernier. Exceptionnellement, le contenu de certains ateliers vous est offert gratuitement en webdiffusion sur l'Inforoute notariale.

MAINTENANT DISPONIBLES :

- ✦ Enjeux fiscaux et juridiques d'un transfert d'entreprise : perspective acheteur-vendeur
- ✦ L'art de protéger un patrimoine intellectuel après le décès
- ✦ Floride : modes de détention d'un bien et effets au décès
- ✦ L'équilibre de vie : concilier aspirations personnelles et professionnelles
- ✦ Comment se comporter en présence d'un client difficile ou vulnérable
- ✦ Le casse-tête des familles recomposées : outils du droit civil et considérations pratiques



Surveillez l'infolettre *Minute* pour plus de détails sur les prochains ateliers offerts en webdiffusion.

Actualités DE LA CHAMBRE

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



ASSERMENTATION

Les 25 et 30 avril dernier, 102 nouveaux notaires ont été assermentés à Montréal et à Québec. Moment de fierté souligné par l'accompagnement complice des responsables de programme de la maîtrise en droit notarial, ces guides qui ont sagement épaulé les candidats dans leur parcours vers la profession.

Comme l'a mentionné M^e François Bibeau, président de la Chambre des notaires, dans son discours d'accueil, ces notaires entrent dans une nouvelle ère : « Vous êtes ceux et celles par qui le notariat doit se redéfinir et se réinventer, par l'explosion des champs de pratique et par les nouvelles façons de faire. Vous serez donc invités à vous engager dans une pratique

du droit plus diversifiée, sans pour autant oublier les acquis que confèrent l'histoire et la tradition. »

M^e Sophie Ducharme, directrice, soutien et qualité de la profession, a invité les nouveaux notaires à précieusement savourer ce moment, dont ils se rappelleront longtemps.

À Montréal (photo), sur les 76 notaires assermentés, près d'une cinquantaine continuent leur parcours professionnel avec leur maître de stage (une tendance intéressante, vu l'importance d'être bien entouré pour entamer sa carrière notariale) et près d'une dizaine continuent leur processus d'apprentissage en allant acquérir une spécialisation (en fiscalité, entre autres) !

Bienvenue dans la profession !

FONDS D'ASSURANCE RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES (FARPCNQ) : INTÉGRATION À LA CHAMBRE DES NOTAIRES DÈS LE 13 JUIN !



En 1991, pour répondre aux besoins de la profession, la Chambre a créé le FARP afin d'assurer les membres de l'Ordre contre les fautes commises dans l'exercice de leur profession. L'entrée en vigueur, le 13 juin 2019, de la nouvelle *Loi sur les assureurs* et de modifications au *Code des professions*

impose l'intégration des activités du Fonds au sein même de l'Ordre. Les travaux sont en cours et vont bon train. Tout en respectant sa mission de protection du public, la Chambre est soucieuse de maintenir le traitement confidentiel des renseignements fournis par le notaire dans le cadre d'une réclamation d'assurance.

Surveillez l'infolettre *Minute* pour suivre l'avancement de l'intégration.

Paged'histoire

À travers quinze histoires, découvrez à quel point le notariat a touché tous les aspects de la vie québécoise au fil des siècles. Voici une autre page d'histoire sur le thème LA PAIX D'ESPRIT POUR MOI.

On this Day the Twentieth of April in the year of our Lord one thousand eight hundred and sixty nine Before me the undersigned Public Notary duly commissioned and sworn in and for the Province of Quebec in the Dominion of Canada residing in the City of Montreal Personally Came and Appeared William Notman of the said City of Montreal Photographic Artist of the first part, and John Charles Barton of the said City of Montreal Gentlemen of the second part, who declared to have voluntarily and agreed and by their presents do covenant and agree, having full faith and confidence in each other, in manner and form following that is to say, A Partnership is hereby formed between the parties hereto for the purpose of carrying on together the trade business of Profession of Photography in all its several and respective Branches thereof, and in all things appertaining to the same or incidental thereto, which said Partnership is thus entered into, subject to the conditions stipulations agreements and covenants hereinafter mentioned and set forth, that is to say, The name of the firm shall be "William Notman" the principal place of business shall

ACTE NOTARIÉ : ACTE DE PARTENARIAT ENTRE LE PHOTOGRAPHE WILLIAM NOTMAN ET JOHN CHARLES BARTON, 1869, M^e JAMES STUART HUNTER

En 1869, le renommé photographe William Notman se lance en affaires avec le comptable John Charles Barton, qui sera dorénavant responsable des finances de son studio de photographie. Toutes les conditions du partenariat sont précisées en détail dans l'acte. Le legs de Notman, qui possède une valeur historique inestimable, raconte l'histoire du Montréal victorien et l'essor du Canada. En plus de ses magnifiques portraits de la haute bourgeoisie, Notman, pionnier dans son domaine, documenta le 19^e siècle grâce à des scènes de vie urbaine et villageoise et des paysages photographiés avec une grande qualité artistique. Il laissa à la postérité non seulement son œuvre et des innovations techniques qui marquèrent l'histoire de la photographie, mais aussi plus de deux cents albums contenant des informations recueillies pendant les 78 années d'existence de l'entreprise et portant sur chaque client venu au studio pour faire faire son portrait. Ce travail minutieux complète l'œuvre photographique de Notman en en faisant un témoignage historique et sociologique incontournable du 19^e siècle québécois. Une grande partie de ce legs se trouve au Musée McCord, qui en assure la diffusion sur le Web.



WILLIAM NOTMAN EN 1861

Né en 1826 en Écosse, William Notman s'installa à Montréal en 1856. Doué pour les affaires, il ne tarda pas à ouvrir un studio de photographie. Sa première commande importante consista à documenter la construction du pont Victoria et fit de lui le premier photographe canadien à acquérir une renommée internationale. Il ouvrit au fil des ans une vingtaine de succursales partout en Amérique du Nord. À sa mort, en 1891, ses fils prirent le relais de l'entreprise.

LE 15-17 RUE DE BLEURY EN 1866 (emplacement actuel du Palais des congrès de Montréal)

Aussi siège social de l'entreprise de 1856 à 1893, l'immeuble abritait trois studios dont l'un, destiné aux photos de groupe, pouvait accueillir jusqu'à 50 personnes. Au sommet de sa popularité, dans les années 1870, Notman avait 55 employés.



Vous pouvez visiter les trois vitrines du **Musée notarial** installé de façon permanente dans les salles donnant sur la rue au rez-de-chaussée des bureaux de la Chambre des notaires.

Usufruit

IMPACT FISCAL

LA DÉTENTION D'UN BIEN MEUBLE OU IMMEUBLE EN USUFRUIT ÉTAIT USUELLE IL Y A QUELQUES DÉCENNIES. PENSONS AU PÈRE AGRICULTEUR DONT LES VOLONTÉS ÉTAIENT DE TRANSMETTRE SA FERME À L'UN DE SES ENFANTS TOUT EN PERMETTANT À SON ÉPOUSE, SA VIE DURANT, L'USAGE ET L'ATTRIBUTION DES REVENUS DE LA FERME. VOICI UN APERÇU DES PRATIQUES ET DES RÈGLES FISCALES ACTUELLES CONCERNANT CE MODE DE DÉTENTION DE PROPRIÉTÉ.

◆ M^e JULIE LEBREUX, notaire émérite, LL. B., D.D.N., M. Fisc.

Aujourd'hui, certains legs testamentaires ou donations entre vifs reflètent encore cette volonté de démembrement du droit de propriété entre l'usufruitier et le nu-propiétaire. Certes, il peut s'agir d'une terre agricole ou d'un boisé, mais aussi d'un portefeuille de valeurs mobilières, d'un immeuble à revenus ou d'actions d'une société privée.

Les fruits représentent généralement les récoltes, les intérêts, les loyers et les dividendes en droit civil québécois¹. Ce mode de détention est parfaitement conforme au *Code civil du Québec*² et relève de l'expertise des notaires quant à sa rédaction pour y donner plein effet. Dans les autres provinces canadiennes, l'usufruit est un mode de détention inconnu.

COMMENT EST CONSIDÉRÉ L'USUFRUIT SUR LE PLAN FISCAL ?

Dès que la transmission en usufruit s'effectue, il est important de se conformer aux exigences de la loi et de connaître les conséquences fiscales qui s'y rattachent.

Le paragraphe 248 (3) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* stipule que l'usufruit régi par le droit de la province de Québec est réputé être une fiducie. Par conséquent, les exigences et règles fiscales de la fiducie s'appliquent à l'usufruit.

C'est pourquoi il est requis de produire annuellement une déclaration de revenus de fiducie pour tout usufruit au Québec afin de déclarer les revenus générés par le capital dédié à l'usufruitier.

Cette déclaration doit être transmise aux autorités fiscales dans les 90 jours de la fin d'exercice de la fiducie. Habituellement, la fin d'année est le 31 décembre. Cela implique qu'à la fin mars de chaque année, la fébrilité s'installe pour produire la déclaration de revenus en temps voulu.

Avant 2016, la loi autorisait l'usufruitier à effectuer un choix fiscal qui permettait un fractionnement de revenus avantageux. Pour ce faire, il fallait imposer les revenus dans la déclaration de la fiducie afin de bénéficier de la progressivité des taux et de remettre les revenus nets libres d'impôt à l'usufruitier.

Depuis 2016, le taux d'imposition de la fiducie est le taux marginal maximum, et les revenus imposables



figurant dans la déclaration de revenus de la fiducie sont attribués à l'usufruitier. Par conséquent, ce dernier doit ajouter les revenus provenant de son usufruit à ses autres revenus gagnés.

SI L'USUFRUITIER EST LE CONJOINT, EST-CE QU'UN ROULEMENT FISCAL EST PERMIS ?

Le legs ou la donation en usufruit étant considéré comme un legs ou une donation en fiducie, les règles fiscales qui permettent la dévolution d'immobilisation au conjoint sans déclencher de conséquences fiscales sont identiques.

On doit ainsi respecter les conditions du paragraphe 70 (6) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, tout comme

Ce mode de détention est parfaitement conforme au *Code civil du Québec* et relève de l'expertise des notaires quant à sa rédaction pour y donner plein effet. Dans les autres provinces canadiennes, l'usufruit est un mode de détention inconnu.

une fiducie exclusive au conjoint y est assujettie en cas de décès. En cas de donation entre vifs, on doit se conformer aux conditions du paragraphe 73 (1.01) de la Loi.

En résumé, qu'il s'agisse de l'une ou l'autre des situations, le conjoint-usufruitier doit être l'époux ou le conjoint de fait et il doit résider au Canada. De plus, seul le conjoint-

usufruitier doit avoir le droit de bénéficier des revenus sa vie durant et nulle autre personne n'a le droit de bénéficier du capital pendant la vie de l'usufruitier. Ainsi la dévolution du bien en usufruit se fera sans conséquence fiscale. Toutefois, au décès du conjoint-usufruitier, le bien en usufruit sera considéré comme vendu à la juste valeur marchande et l'imposition fera son œuvre.



Pour les œuvres d'art, il existe une grille élaborée par Revenu Québec qui peut aider à établir la valeur en fonction de l'espérance de vie.

QUEL SERA L'IMPACT FISCAL ADVENANT LA RENONCIATION DE L'USUFRUITIER ?

Les articles 1135 et 1169 du Code civil énoncent clairement que l'usufruitier peut céder son droit ou l'abandonner en tout ou en partie. Si tel est son désir, un acte notarié devrait être rédigé à cet effet.

Au Québec, il ne semble pas y avoir de manière uniforme³ et précise de calculer la valeur du droit d'usufruit que détient l'usufruitier ainsi que la valeur du droit du nu-propriétaire. Par contre, plusieurs sources documentaires sont disponibles en droit français. À ce sujet, la *Loi générale de l'impôt*⁴ applicable en France prévoit un barème sous forme de tableau qui départage les valeurs en fonction de l'âge du bénéficiaire du démembrement du droit de propriété. Selon la tendance, plus l'usufruitier est âgé, moins son droit d'usufruit aura une valeur élevée.

Au Québec, il n'est pas possible d'utiliser ce barème. Nous devons plutôt appliquer une formule faisant référence à la valeur d'un usufruit selon une liste de critères qui se retrouvaient à l'article 1191R1 du *Règlement sur les impôts*⁵, disposition maintenant abrogée, mais encore utilisée aujourd'hui⁶. Ce calcul, expliqué dans la *Revue de planification fiscale et successorale*⁷, met en relation le bénéfice net annuel espéré et la durée probable de l'usufruit actualisé à un taux d'actualisation annuel basé sur le risque.

$$Vu = Rx \frac{1 - (1 + t)^{-d}}{t}$$

Vu = Valeur marchande de l'usufruit
R = Bénéfice net annuel espéré
t = Taux d'actualisation annuel
d = Durée probable de l'usufruit

Il est souvent difficile de prédire le revenu annuel exact à recevoir par l'usufruitier, tout comme il est difficile de prévoir la date du décès

Ce calcul met en relation le bénéfice net annuel espéré et la durée probable de l'usufruit actualisé à un taux d'actualisation annuel basé sur le risque.

de celui-ci, mais, en se basant sur les statistiques et l'état de santé de l'usufruitier, il est possible d'en arriver à une hypothèse plausible.

En renonçant à son droit, l'usufruitier renonce à un droit qui a une valeur pécuniaire et qui est imposable. Il sera considéré comme ayant abandonné son droit à la participation au revenu de la fiducie relativement à des sommes devant lui être versées jusqu'à son décès et comme en ayant disposé au profit du nu-propriétaire⁸.

En ce qui concerne un bien culturel ou une œuvre d'art, il est possible d'utiliser une grille élaborée par Revenu Québec pour établir la valeur en fonction de l'espérance de vie⁹.

En conclusion, il faut savoir que dès que l'on est en présence d'un usufruit, la fiscalité s'invite ! ●

1. C.c.Q., art. 910. - 2. Id., art. 1120 et suiv. - 3. À ce sujet, voir les décisions N.P. c. R.P., J.E. 2003-1724 (C.S.), *Droit de la famille* - 2238, J.E. 95-1458 (C.S.), *Banque nationale du Canada c. Losier*, J.E. 92-143 (C.S.). - 4. Code général des impôts (France), art. 669. - 5. R.R.Q. 1981, c. 1-3, r. 1. - 6. Dans la décision Gagnon (*Succession de*) c. Québec (Ministre du revenu), [1993] R.D.F.Q. 30 (C.Q.), on se réfère à cette méthode. - 7. MASSÉ, Luc, *L'usufruit et les biens en immobilisations*, dans *Revue de planification fiscale et successorale*, vol. 6, n° 3, sept. 1984, p. 408. - 8. Folio de l'impôt sur le revenu S6-F2-C1, *Disposition d'une participation au revenu d'une fiducie*. - 9. <https://www.revenuquebec.ca/fr/entreprises/impots/organisme-de-bienfaisance-enregistre-et-autres-donataires/recus-officiels/valeur-du-don-de-la-nue-propriete-dun-bien-culturel-ou-dune-oeuvre-dart/>



PAR
M^e 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^e Crites
est également
président du cercle
de l'Outaouais
de l'Institut
de médiation et
d'arbitrage du
Québec (IMAQ).

Les mathématiques au service de la justice

La judiciarisation d'un conflit peut imposer une dépense si importante qu'elle représente souvent un frein à l'accès à justice. Plus que jamais, la gestion efficace des conflits s'impose. Des outils existent, et les juristes doivent apprendre à les utiliser. **L'un d'entre eux est l'arbre de décision de risques juridiques.**

INCERTITUDES + RÉSULTATS = VALEUR ATTENDUE

Cet outil permet de dresser un tableau des incertitudes en tenant compte des résultats potentiels. L'analyse décisionnelle repose sur l'idée de valeur attendue. En termes abrégés, la valeur attendue est celle qu'on attribue à un résultat potentiel, multipliée par la probabilité que ce résultat se produise. Bref, il s'agit d'intégrer les mathématiques au service de la justice.

L'INSUFFISANCE DE L'INTUITION

Cette méthode d'analyse est née au milieu des années 1970. Marc B. Victor, diplômé de l'université Stanford en commerce et en droit, était à l'emploi d'une société qui venait de déposer une poursuite contre IBM. Au cours d'une conversation, le président de la société demande à M. Victor s'il trouverait approprié d'accepter une offre de règlement de 10 millions de dollars. À l'aide des avocats au dossier, M. Victor constate que les juristes utilisent une méthode principalement fondée sur l'expérience et l'intuition. Bien que ce modèle soit fonctionnel, il lui apparaît incomplet. Il se rappelle alors ses cours d'analyse de décisions. C'est ainsi qu'il confectionne avec l'aide des avocats un arbre de décision prenant en compte toutes les possibilités susceptibles d'influencer un litige. Il présente ses résultats au président de la société et, peu de temps après, le dossier est réglé sans l'intervention du tribunal.

Les juristes ont tendance à s'exprimer en termes qualitatifs et non quantitatifs. Par exemple, l'utilisation d'expressions telles

Marc B. Victor constate que les juristes utilisent une méthode principalement fondée sur l'expérience et l'intuition. Bien que ce modèle soit fonctionnel, il lui apparaît incomplet.

que « il est probable ou plus probable que... » ou « il y a de bonnes chances que... » font appel à une évaluation subjective. L'évaluation de « probable » par le juriste peut signifier 55 % pour celui-ci, mais 85 % pour son client. Dans la situation où l'enjeu d'un litige représente une somme d'un million de dollars, l'écart entre ces valeurs subjectives est de 300 000 dollars. Pour cette raison, le juriste et son client ont donc besoin de définir un langage commun et mesurable.

L'UTILISATION DE L'ARBRE DÉCISIONNEL PERMET AU JURISTE :

- de s'assurer une bonne compréhension du problème, des intangibles et des risques ;
- de justifier pleinement l'offre de règlement ;
- de convaincre l'autre partie de la qualité et du caractère raisonnable de l'offre présentée ;
- de planifier le coût d'exécution de la procédure judiciaire.

Dans le cadre d'un processus de négociation ou de médiation en contexte de vices cachés, l'arbre de décision de risques juridiques permet au client d'évaluer l'opportunité de formuler ou d'accepter une offre de règlement.

Professionnel de prédilection pour assister ses clients dans la mise en application de cet outil, le notaire devra collaborer avec d'autres juristes détenant les expertises nécessaires pour déterminer les incertitudes et quantifier les probabilités. La maîtrise de cet outil permettra au notaire d'offrir à ses clients un meilleur accès à la justice. •

Changements majeurs POUR LES SYNDICATS DE COPROPRIÉTÉ

BIEN QUE LES JURISTES EN DROIT DE LA COPROPRIÉTÉ SOIENT VOS MEILLEURS ALLIÉS POUR NAVIGUER DANS LES MÉANDRES DE CE DOMAINE D'EXPERTISE, CHAQUE NOTAIRE EN DROIT IMMOBILIER SE DOIT D'ÊTRE ASSEZ BIEN INFORMÉ POUR ACCOMPAGNER SES CLIENTS DANS L'ACHAT D'UNE COPROPRIÉTÉ. VOICI DES DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS À SURVEILLER.

🔗 M^e GENEVIÈVE DUBREUIL, notaire

Tout d'abord, les nouvelles dispositions du Code civil imposent au syndicat de copropriété la création d'un fonds d'auto-assurance, en plus du fonds de prévoyance. Le **fonds d'auto-assurance** devra être clairement identifié dans le budget annuel déposé par le syndicat et sa création sera « impérative, tout comme l'obligation de constituer un fonds de prévoyance¹ », et ce, au plus tard le 13 juin 2022. Bien que le montant minimum à prévoir dans ce fonds reste à préciser ultérieurement par règlement, nous suggérons au syndicat de détenir dès que possible un montant au moins équivalent à la franchise du contrat d'assurance, puisque ce fonds visera entre autres à couvrir le montant de cette franchise. Le syndicat pourra dorénavant s'abstenir de faire une réclamation en cas de sinistre et choisir de payer les coûts pour réparer les dommages à même le fonds d'auto-assurance. Il faut noter que l'obligation de déclarer le sinistre à l'assureur demeure, même dans

un contexte où le syndicat ne présente pas de réclamation.

FRANCHISE RAISONNABLE

La loi prévoit aussi que le montant de la franchise du contrat d'assurance doit être « raisonnable ». En effet, au cours des dernières années, les dégâts d'eau et autres malheurs se sont abattus sur le parc immobilier vieillissant. Les assureurs ont dû couvrir un nombre élevé de sinistres coûteux en copropriété. Les entreprises d'assurance ont donc augmenté le montant des primes ainsi que le montant des franchises. Les intervenants en copropriété s'entendent pour dire qu'une franchise trop élevée peut s'apparenter à une absence d'assurance. Qui fera une réclamation si la franchise est de 100 000 \$? La loi ne définit pas explicitement ce qu'est une **franchise raisonnable**, mais le règlement pourra prévoir les critères selon lesquels la franchise sera considérée comme déraisonnable.

COUVERTURE D'ASSURANCE DU SYNDICAT DE COPROPRIÉTÉ : CHANGEMENT À PRÉVOIR

Jusqu'à présent, le Code civil prévoyait que le contrat d'assurance du syndicat devait couvrir la valeur à neuf de l'immeuble dans l'état de base où il a été construit. Les améliorations faites par les copropriétaires, par exemple la rénovation d'une cuisine ou d'une salle de bain, ne sont pas couvertes par l'assurance du syndicat. La valeur de ces améliorations fait partie de l'assurance habitation personnelle des copropriétaires. Pour les immeubles récents, il peut être plus simple d'identifier les améliorations apportées et leur valeur. Quant aux immeubles plus anciens, des recherches plus poussées peuvent s'avérer nécessaires. Dans ce contexte, il est difficile pour le notaire de conseiller son client quant à ses obligations en matière d'assurance.

amélioration apportée par un copropriétaire. Cela peut donc avoir un impact important sur l'assurance du syndicat, puisque la valeur des améliorations devra être supportée par le syndicat. Cela peut aussi amener des situations d'insuffisance d'assurance et l'application de la règle proportionnelle (réduction de l'indemnité payable).

VALEUR À ÉVALUER TOUS LES CINQ ANS

D'autre part, la notion de « **valeur de reconstruction** » remplace maintenant celle de « valeur à neuf », selon une recommandation faite entre autres par la Chambre des notaires. D'ailleurs, les modèles proposés sur l'Inforoute faisaient déjà référence à la notion de « valeur de reconstruction ». La loi prévoit également que le syndicat devra faire évaluer professionnellement la valeur de reconstruction de l'immeuble tous les cinq ans. Ainsi, les syndicats devraient être mieux assurés et les vérifications à cet égard devraient être facilitées.

Finalement, la loi confirme l'obligation pour les copropriétaires de souscrire une assurance couvrant leur responsabilité envers les tiers, comme le prévoient la grande majorité des déclarations de copropriété. Encore là, le montant minimal sera déterminé par règlement.

Comme vous pouvez le constater, certains éléments de la nouvelle loi devront être précisés par règlement, mais plusieurs dispositions devraient faciliter le travail du notaire quant à son devoir de conseil envers l'acheteur d'une unité de copropriété. ●

1. Gagnon, Christine, *La copropriété divisée*, 4^e éd., Éditions Yvon Blais, par. 662, p. 483.

La loi prévoit que le syndicat devra faire évaluer professionnellement la valeur de reconstruction de l'immeuble tous les cinq ans.

BIEN DÉCRIRE POUR S'ASSURER ADÉQUATEMENT

Dans tous les cas, la nouvelle loi prévoit que le syndicat doit dorénavant tenir une **description précise des parties privatives de base dans ses registres**, description qui doit être à la disposition de tout copropriétaire qui en fera la demande. L'objectif de cette consignation officielle des informations est de permettre aux copropriétaires actuels et aux acheteurs de comparer l'état de base de la partie privative avec l'état actuel et de pouvoir s'assurer adéquatement. Pour les syndicats constitués le ou après le 13 juin 2018, l'obligation de déposer une description précise des parties privatives est en vigueur depuis le 13 décembre 2018. La loi prévoit que le promoteur doit remettre cette description au syndicat dans les 30 jours suivant l'assemblée de transition du syndicat.

Les syndicats constitués avant le 13 juin 2018 doivent déposer cette description dans leurs registres au plus tard le 13 juin 2020.

Le défaut de déposer la description précise des parties privatives de base dans le registre du syndicat peut avoir des conséquences importantes, puisque les parties privatives seront alors réputées ne comporter aucune

↓
LE SYNDICAT DE
COPROPRIÉTÉ A
L'OBLIGATION DE DÉPOSER
UNE DESCRIPTION PRÉCISE
DES PARTIES PRIVATIVES DE
BASE DANS SES REGISTRES.
SINON, LE SYNDICAT AURA
L'OBLIGATION D'ASSURER
L'ENSEMBLE DE L'IMMEUBLE,
Y COMPRIS TOUTES
LES AMÉLIORATIONS
FAITES PAR LES
COPROPRIÉTAIRES
AU FIL DES ANS.

Le projet de loi n°16 vient modifier plusieurs dispositions touchant l'habitation.

Pour en savoir plus, consultez les Brèves juridiques en page 22. Aussi disponibles sur le site de la [Chambre cmq.org](http://Chambre.cmq.org) : les commentaires sur les projets réglementaires du ministère des Finances en lien avec la *Loi c 23*, sur laquelle porte l'article.

Servitude à perpétuité! VRAIMENT?

LA PRESCRIPTION ACQUISITIVE EST UNE NOTION BIEN CONNUE DES NOTAIRES, MAIS LA PRESCRIPTION EXTINGTIVE L'EST BEAUCOUP MOINS, SI L'ON EN JUGE PAR LE REPORT TEXTUEL DE CERTAINES MENTIONS DE SERVITUDES DANS LES ACTES DE VENTE. S'IL S'AGIT DE SERVITUDES DISCONTINUES, CELLES-CI ONT-ELLES ENCORE UNE EXISTENCE VALIDE ? VOILÀ UNE OCCASION D'INFORMER ADÉQUATEMENT LES PARTIES À UN ACTE DE VENTE.

♣ M^e JEAN LAMBERT, notaire

La question n'est pas anodine, particulièrement pour les immeubles situés en zone de villégiature où l'accès à un plan d'eau est un facteur déterminant dans la décision d'acheter. Les notaires doivent garder à l'esprit ces mots tirés de l'article 1191 du Code civil : « La servitude s'éteint [...] 5° Par le non-usage pendant **10 ans**. ».

Il arrive, par exemple, qu'une servitude d'accès à un lac dont le développement remonte à plusieurs décennies n'ait pas été exercée depuis plus de 10 ans pour diverses raisons : désignation minimaliste de l'assiette ou son absence, propriétaire-vendeur très âgé non intéressé par les activités nautiques, état pollué de l'eau à une certaine époque, endroit difficilement accessible, etc. Bref, il y a extinction de la servitude par le simple effet de la loi, peu importe la cause du non-usage et sans nécessiter le prononcé d'un jugement. Toutefois, en cas de contestation, un jugement sera requis pour faire reconnaître que l'extinction a eu lieu.

L'EXERCICE D'UNE SERVITUDE

Précisons ce qu'est l'exercice d'une servitude ainsi libellée : « ... avec droit de passage, d'installer un quai et d'y amarrer une embarcation. » Le propriétaire du fond servant devra prouver (il en a le fardeau) qu'il n'y a

Le propriétaire du fond servant devra prouver (il en a le fardeau) qu'il n'y a pas eu d'embarcation amarrée au rivage ni de quai installé depuis 10 ans ou plus pour obtenir un jugement en négation de servitude.

pas eu d'embarcation amarrée au rivage ni de quai installé depuis 10 ans ou plus pour obtenir un jugement en négation de servitude. J'ajoute que la seule présence d'un quai n'empêchera pas la prescription de courir s'il a été laissé à l'abandon et s'est détérioré depuis nombre d'années.

L'intention du législateur est évidente : le non-usage d'une servitude pendant plus de 10 ans justifie sa désuétude et il y a lieu d'en dégrever le fond servant. Cette intention s'inscrit dans la logique qui veut que l'existence d'une servitude constitue une limitation à la jouissance normale d'un droit de propriété, et que la servitude doit être exercée sans aggraver (art. 1186 C.c.Q.) la situation du fond servant, voire de l'en libérer par prescription extinctive.



POSSESSION PUBLIQUE, CONTINUE ET NON ÉQUIVOQUE

En 2017, la Cour suprême du Canada, dans l'affaire *Ostiguy c. Allie*¹, est venue « corriger » l'interprétation qui avait alors cours au sujet de la prescription acquisitive d'un immeuble. Elle rétablissait l'interprétation qui prévalait avant l'entrée en vigueur du *Code civil du Québec* à l'effet que le simple écoulement du temps, toutes autres conditions étant par ailleurs satisfaites, suffisait pour établir le titre sans qu'un jugement soit nécessaire. Ainsi, il devient important de contrecarrer la « perte » d'un titre de propriété par l'occupation de l'immeuble par un tiers durant la période de temps nécessaire à la prescription acquisitive en sa faveur.

Depuis lors, nous suivons tous la suggestion de la Chambre² nous invitant à faire déclarer au vendeur, dans nos actes de vente, que lui-même et ses auteurs en titre ont été en possession publique, continue et non équivoque de l'immeuble objet de la vente et que personne n'a contesté les limites de leur droit de propriété. Je crois que le principe de cette déclaration est d'autant plus de mise pour les servitudes discontinues, puisque pour celles-ci, c'est le fait personnel de leur titulaire, soit leur exercice, qui est requis par l'article 1179 du Code civil, lequel donne comme exemple la servitude de passage à pied ou en voiture.

PRATIQUE SUGGÉRÉE

On devra donc, en bonne pratique, questionner le vendeur, idéalement

Il devient important de contrecarrer la « perte » d'un titre de propriété par l'occupation de l'immeuble par un tiers durant la période de temps nécessaire à la prescription acquisitive en sa faveur.

bien avant la clôture, sur l'exercice réel de toute servitude discontinuée dont ses titres font état, donnant accès notamment à des installations de divertissement, à des activités nautiques et au droit d'amarrage d'une embarcation au rivage d'un plan d'eau, et même au puisage d'eau. La réponse du vendeur devra être consignée clairement à l'acte de vente en une forme s'apparentant à celle-ci :

Le vendeur déclare formellement que lui-même et ses auteurs, le cas échéant, a ou ont exercé dans les faits et de façon continue, publique et non équivoque la servitude donnant accès (au lac, à la rivière, etc.), y a (ont) amarré une embarcation et maintenu un quai à cette fin. Personne n'a contesté de quelque manière ce droit d'accès.

Je rappelle en terminant que le droit d'installer un quai contenu dans un acte de servitude peut être illusoire si la réglementation municipale l'interdit. Voilà un autre beau sujet sur lequel notre devoir de conseil est interpellé. •

1. 2017 CSC 22. - 2. Lignes directrices, CNQ, (CAD-50-5-5.1) sept. 2017.

Incidences TPS/TVQ dans les transactions immobilières

Benoit Vallée, CPA, CGA



Ce livre, unique, utilise une approche transactionnelle plutôt qu'un énoncé des règles théoriques plus traditionnel.

Vous y trouverez des réponses à des questions telles que :

- *Comment s'applique les taxes lors de la vente d'un immeuble en partie commerciale et en partie résidentielle ?*
- *La société a acheté un terrain aux fins de placement. Est-ce qu'elle peut récupérer les taxes?*
- *Un travailleur autonome vend sa résidence dans laquelle il exploite son entreprise. Est-ce que la vente est taxable?*

Ce livre se veut un outil de travail pour les professionnels impliqués dans les transactions immobilières.

Plus d'information : 1 800 268-4522
go2.wolterskluwer.ca/taxes-immo

Téléchargez la table des matières et les questions fréquentes :
go2.wolterskluwer.ca/taxesimmobilier



Cherche et trouve!
Recherche nationale et internationale d'héritiers



Christophe Savary
165, rue Bonaventure, Trois-Rivières QC G9A 2A9
819 376-7037 | info@etude-savary.com | www.etude-savary.com

Voir la vie autrement.

**FONDATION
DES AVEUGLES
DU QUÉBEC**



Depuis plus de **25 ans...**

+60 activités par année

88 logements adaptés

+750 jeunes



Fondation des Aveugles du Québec
5112, rue Bellechasse, Montréal (Québec) H1T 2A4
Tél. : 514 259-9470 - www.fondationdesaveugles.org

Des transactions « rétroactives » QUI N'EN SONT PAS!

LORS DE LA CRÉATION OU DE LA RÉORGANISATION D'UNE ENTREPRISE, NOTAMMENT EN VUE D'UN TRANSFERT INTERGÉNÉRATIONNEL, IL ARRIVE QU'ON NOUS DEMANDE DE RÉDIGER DES ACTES QUI DOIVENT PORTER DES DATES ANTÉRIEURES À CELLE OÙ LES DOCUMENTS SONT SIGNÉS. ON PARLE ALORS SOUVENT DE « RÉTROACTIVITÉ » OU DE BACKDATING.

◆ M^e MICHEL PERREAU, notaire

Dans la plupart des cas, sur le plan juridique, il s'agit plutôt d'antidatation¹. On la reconnaît mais on l'explique moins facilement d'un point de vue juridique, ce qui crée un malaise lorsqu'elle se présente.

La Cour suprême du Canada a rendu des arrêts à l'occasion desquels elle a rappelé les critères permettant de déterminer, dans ce genre d'opération, le moment où le contrat prenait naissance². **L'élément déterminant est l'échange de consentement à l'opération visée.**

La Cour suprême a rappelé ceci :

- Le droit civil des contrats repose sur le principe du consensualisme : le contrat existe dès qu'il y a échange de consentement sur un objet déterminé ou déterminable, l'opération juridique décrite.
- Sauf exceptions, le contrat n'exige aucune forme particulière.
- Il existe une distinction fondamentale entre l'échange de consentement et son expression écrite, l'échange primant l'expression.

Voyons comment appliquer ces règles dans l'exécution des opérations qui nous intéressent.

Ce que la forme
notariée ajoute,
c'est la valeur
probante de la date,
des déclarations
et des signatures
à l'acte de
confirmation.

voie de roulement (art. 85 LIR). Le 1^{er} juin 2019, vous recevez le mémo du comptable de Vincent :

Rédiger un contrat, daté du 1^{er} février 2019, portant sur le transfert des actifs de Vincent (par roulement) en faveur de la société par actions constituée le 1^{er} février 2019 et dont il est administrateur, à partir des données décrites à l'annexe A (non reproduite).

À compter du 1^{er} février 2019, par l'effet de la ratification des décisions prises par Vincent pour la société à être constituée – actes préconstitutifs –, il existe un contrat de transfert d'actifs entre Vincent et sa société par actions. L'objet du contrat est déterminé, le transfert de l'entreprise est fait à un prix déterminable, lequel sera basé sur sa juste valeur marchande ajustable après évaluation.

Le délai entre le 1^{er} février, date du transfert, et le 15 juin, date prévue pour la signature du contrat que vous devez préparer, permettra d'évaluer les actifs (terre, bâtiments, troupeau, etc.) et les dettes qui seront assumées par la société par actions. Cependant, le transfert est effectif depuis l'accord

entre les parties, le 1^{er} février 2019. Le contrat qui sera signé le 15 juin n'est pas rétroactif. Il indiquera, généralement au chapitre Objet, que les parties ont procédé à un transfert de biens en date du 1^{er} février et que cette convention reprend les conditions, modalités et termes de cette entente.

EXEMPLE DU TRANSFERT INTERGÉNÉRATIONNEL D'ENTREPRISE

Louise a toujours été la seule actionnaire de Consultation inc., constituée en 1990. À l'époque, elle a payé 100 \$ ses 100 actions participatives avec droit de vote. Aujourd'hui, celles-ci valent 750 000 \$, valeur confirmée par un évaluateur agréé. Louise veut prendre sa retraite. Sa fille Joanie travaille avec elle depuis 15 ans et est intéressée à acquérir les actions de Louise. Toutefois, elle ne dispose pas d'une telle somme. Louise consent à échelonner le paiement du prix de vente de ses actions, mais ne veut plus avoir aucun intérêt dans la société.

Le 1^{er} février dernier, Louise et Joanie ont rencontré leur comptable et se sont entendues sur le fait qu'en date du 15 février 2019, Joanie achètera toutes les actions de Louise, qu'elle prendra seule les décisions à compter de cette date et paiera sa mère sur une période de 10 ans. Il y a entente sur un transfert prenant effet le 15 février 2019, mais les documents ne seront signés qu'en juin 2019, le temps que Joanie organise son acquisition. Le mémo suivant du comptable, daté du 1^{er} mai 2019, fait état de la situation, des objectifs recherchés et des opérations retenues, pour lesquelles vous devez préparer la documentation juridique.

EXEMPLE DU TRANSFERT D'ACTIFS PAR ROULEMENT

Vers la fin de janvier 2019, le comptable de Vincent, propriétaire individuel d'une entreprise agricole, lui fait comprendre que vu les résultats de sa dernière année d'exploitation se terminant le 31 décembre 2018, il serait plus avantageux que son entreprise soit exploitée par une société par actions. Il lui expose la façon de procéder sans encourir d'impact fiscal immédiat. Vincent donne son accord pour constituer la société par actions et procéder au transfert des actifs par



L'élément déterminant est l'échange de consentement à l'opération visée.

reposer sur des faits concrets. En cas de conflit sur l'interprétation du contrat, la preuve de l'échange de consentement devient l'élément crucial.

C'est la raison pour laquelle, dans le monde des affaires et de la fiscalité, les faits, les alternatives, les solutions proposées et retenues font souvent l'objet de mémos qui contiennent les éléments probants d'une entente. Des écrits sur lesquels les parties ont apposé leur signature en guise d'acceptation des solutions et des démarches proposées renforceront cette preuve. À défaut de tels écrits, ce sont les témoignages des professionnels qui étaient présents lors des discussions avec les parties qui permettront de prouver l'entente.

En conclusion, il ne faut pas craindre les dates antérieures qui déterminent le véritable échange de consentement. ●

1. Opération qui reprend un contrat conclu précédemment dans une convention écrite signée à une date ultérieure. Cette définition est conforme à la définition d'antidate du Dictionnaire de droit québécois et canadien, de Hubert Reid : « Inscrire sur un document une date antérieure à celle de sa rédaction ».

2. Québec (Agence du revenu) c. Services Environnementaux AES inc. (2013 CSC 65); Groupe Jean Coutu (GJC) inc. c. Canada (Procureur général) (2016 CSC 55); Canada (Procureur général) c. Hôtels Fairmount inc. (2016 CS 56).

PHOTO: ISTOCK

- Le 15 février 2019, à 9 h 00, Louise échange ses 100 actions de catégorie A de Consultation inc., ayant un capital versé de 100 \$ et une juste valeur marchande de 750 000 \$, contre 750 000 actions de catégorie D (actions de gel avec droit de vote) ayant les mêmes valeurs fiscales.
- Le 15 février 2019, à 9 h 01, Louise élit Joanie seule administratrice et dirigeante de Consultation inc.
- Le 15 février 2019, à 9 h 02, Louise démissionne de ses fonctions d'administratrice et de dirigeante.
- Le 15 février 2019, à 9 h 05, Consultation inc. émet à Joanie 100 actions de catégorie A pour un prix total de 100 \$.
- Le 15 février 2019, à 9 h 10, Consultation inc. et Louise concluent une convention d'échelonnement de rachat des 750 000 actions de catégorie D de Louise sur une période de 10 ans.

Votre travail consiste à reproduire dans des documents qui seront signés

en juin 2019, dans l'ordre établi selon les heures, les actes posés et prenant effet le 15 février 2019 aux dites heures.

Dans cet exemple, il n'y a pas de rétroactivité non plus. Le transfert des actions a pris effet le 15 février 2019, date à laquelle Joanie a pris le contrôle de Consultation inc., mais la convention en faisant état est signée vers le 15 juin 2019.

LA FORME NOTARIÉE

La forme du contrat et des conventions ultérieures, notariée ou non, ne change rien à la date où le contrat a pris naissance. Ce que la forme notariée ajoute, c'est la valeur probante de la date, des déclarations et des signatures à l'acte de confirmation.

LA PREUVE DE L'ÉCHANGE DE CONSENTEMENT

Évidemment, lorsque l'échange de consentement se fait verbalement lors d'une rencontre chez le comptable, la preuve de l'existence du contrat doit

DONNER DE LA VALEUR À NOTRE ÉQUIPE



Compétences



Passion



Engagement



Plaisir
au travail



JOIGNEZ NOTRE ÉQUIPE MULTIDISCIPLINAIRE

FAIRE CARRIÈRE CHEZ NOUS C'EST...



S'INVESTIR D'UNE GRANDE MISSION



Conseiller



Assister



Représenter



Protéger

DEVENIR UN ATOUT POUR NOS CLIENTS



Avocat



Notaire



Fiscaliste



Soutien
administratif

FAIRE CARRIÈRE CHEZ NOUS C'EST...



MENER LES DÉFIS DROIT VERS LA SOLUTION



Affaires et
fiscalité



Immobilier



Litige et
médiation



Personne
et famille



FORTIER D'AMOUR GOYETTE

AVOCATS - NOTAIRES - FISCALISTES - MÉDIATEURS

fodago.ca/carriere

Brèves JURIDIQUES

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

3 GRANDES RÉFORMES ATTENDUES SONT EN COURS

D'importantes réformes touchant la pratique notariale sont actuellement en cours. La Chambre surveille avec intérêt leur déroulement, compte participer aux travaux et informer les notaires de leur évolution.



PERSONNES EN SITUATION DE VULNÉRABILITÉ ET RÉGIMES DE PROTECTION

Le 10 avril 2019, le ministre de la Famille du Québec, Mathieu Lacombe, a déposé le projet de loi n°18 – *Loi modifiant le Code civil, le Code de procédure civile, la Loi sur le curateur public et diverses dispositions en matière de protection des personnes*.

Ce projet de loi entend réformer en profondeur les régimes actuels de protection des personnes en situation de vulnérabilité. Il propose l'abolition des régimes de la curatelle au majeur et du conseiller au majeur en introduisant un seul régime de protection qui pourra être modulé selon le degré

d'inaptitude du majeur inapte : la tutelle au majeur.

Un mécanisme d'assistance est aussi créé afin de permettre aux majeurs toujours aptes, mais ayant besoin de se faire assister dans la prise de certaines décisions, de le faire sans pour autant renoncer à leurs droits. Finalement, le projet de loi resserre les exigences quant au mandat de protection en mentionnant, notamment, qu'une clause de reddition de compte doit être comprise dans le mandat, à moins que le mandant y renonce expressément.

COPROPRIÉTÉ



Déposé le 3 avril 2019 par la ministre des Affaires municipales et de l'Habitation du Québec, Andrée Laforest, le projet de loi n°16 vient modifier plusieurs dispositions touchant l'habitation.

Il vient principalement réformer le droit de la copropriété pour mieux protéger les copropriétaires contre des préjudices liés à une mauvaise gestion et à un vieillissement prématuré des immeubles. Par exemple, il obligera le syndicat des copropriétaires à bonifier le fonds de prévoyance. Le syndicat devra aussi fournir aux promettants acheteurs un portrait complet de l'immeuble et de sa gestion afin que ces derniers puissent se porter acquéreurs en toute connaissance de cause.

DROIT DE LA FAMILLE



Le gouvernement québécois a lancé, en mars dernier, une consultation publique sur le droit de la famille. Cette consultation a eu lieu dans 11 municipalités afin de sonder les citoyens sur la conjugalité, la parentalité et la relation avec le beau-parent. La future réforme du droit de la famille se basera sur les observations recueillies.

Nouvelle édition maintenant disponible !

Utilisation des fiducies en planification fiscale et financière, 4^e édition



Caroline Rhéaume, M. Fisc., TEP

Une 4^e édition, mise à jour pour tenir compte de l'évolution de la fiscalité depuis la dernière édition parue en 2015!

Table des matières : go2.wolterskluwer.ca/fiducies4

Plus d'information : go2.wolterskluwer.ca/fiducies
ou composez le 1-800-268-4522.

 Wolters Kluwer



Le don testamentaire

Ma cause, je l'ai à cœur.


UN HÉRITAGE À PARTAGERTM
QUÉBEC

UN PROGRAMME DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES PROFESSIONNELS
EN DONS PLANIFIÉS



unheritage.org

 [facebook.com/
unheritage](https://facebook.com/unheritage)



Le don testamentaire est la forme la plus fréquente de dons planifiés et son inclusion dans un testament notarié offre le maximum d'avantages. Mais ça, vous le saviez déjà.

Pas étonnant que la majorité de ceux qui envisagent un tel don considèrent d'abord le notaire comme leur principal conseiller.

Merci de soutenir leurs intentions caritatives.

Nos partenaires Bienfaiteurs

 Fondation
Accueil Bonneau

 Fondation
CHU Sainte-Justine

 FHMRI
Fédération
hospitalière
montréalaise
interprofessionnelle

 FONDATION
INSTITUT DE
CARDIOLOGIE
DE MONTRÉAL

 CHUM
FONDATION

 FONDATION
INSTITUT DE
GERIATRIE
DE MONTRÉAL

 FONDATION
LA MAISON
DU PÈRE

 FONDATION
INCA

 FONDATION
COMMUNAUTAIRE
JUIVE ET SIONISTE

 ORDRE
DES NOTAIRES

 opération
enfant
soleil

Quel est votre titre ?

JURISTE, CONSEILLER JURIDIQUE, NOTAIRE, OFFICIER PUBLIC : ON ENTEND SOUVENT CES TITRES, ET ON PEUT ÊTRE PORTÉ À LES CONFONDRE. QU'EN EST-IL AU JUSTE ?

✦ M^e GENEVIÈVE COLLINS, notaire enquêteur, Bureau du syndic

Juriste

Prémisse : Le notaire est un juriste mais tous les juristes ne sont pas notaires ou avocats. Tout d'abord, pour être juriste, il faut être titulaire, au minimum, d'un baccalauréat en droit. Le juriste peut donner des renseignements ou des informations juridiques d'ordre général, c'est-à-dire qu'il doit se limiter à référer l'interlocuteur aux dispositions législatives et réglementaires susceptibles d'être pertinentes sur un sujet donné.

Le juriste qui n'est ni notaire ni avocat ne peut donner de consultations ou d'avis d'ordre juridique, qui sont du ressort exclusif du notaire et de l'avocat. À cet égard, les articles 15 de la *Loi sur le notariat* et 128.1 a) de la *Loi sur le Barreau* énoncent :

« 15. Sous réserve des dispositions de l'article 16, nul autre qu'un notaire ne peut, pour le compte d'autrui : [...]

5° donner des avis ou des consultations d'ordre juridique. »

« 128.1. Sont du ressort exclusif de l'avocat en exercice ou du conseiller en loi les actes suivants exécutés pour le compte d'autrui :

a) donner des avis ou des consultations d'ordre juridique. »

Cela explique notamment pourquoi les étudiants en droit ne peuvent donner d'avis ou de conseils juridiques.

Conseiller juridique

Seuls les notaires et les avocats sont des conseillers juridiques. Avec ce titre vient l'obligation de conseil du notaire, laquelle est codifiée aux articles 7, 16 et 17 du *Code de déontologie des notaires* :

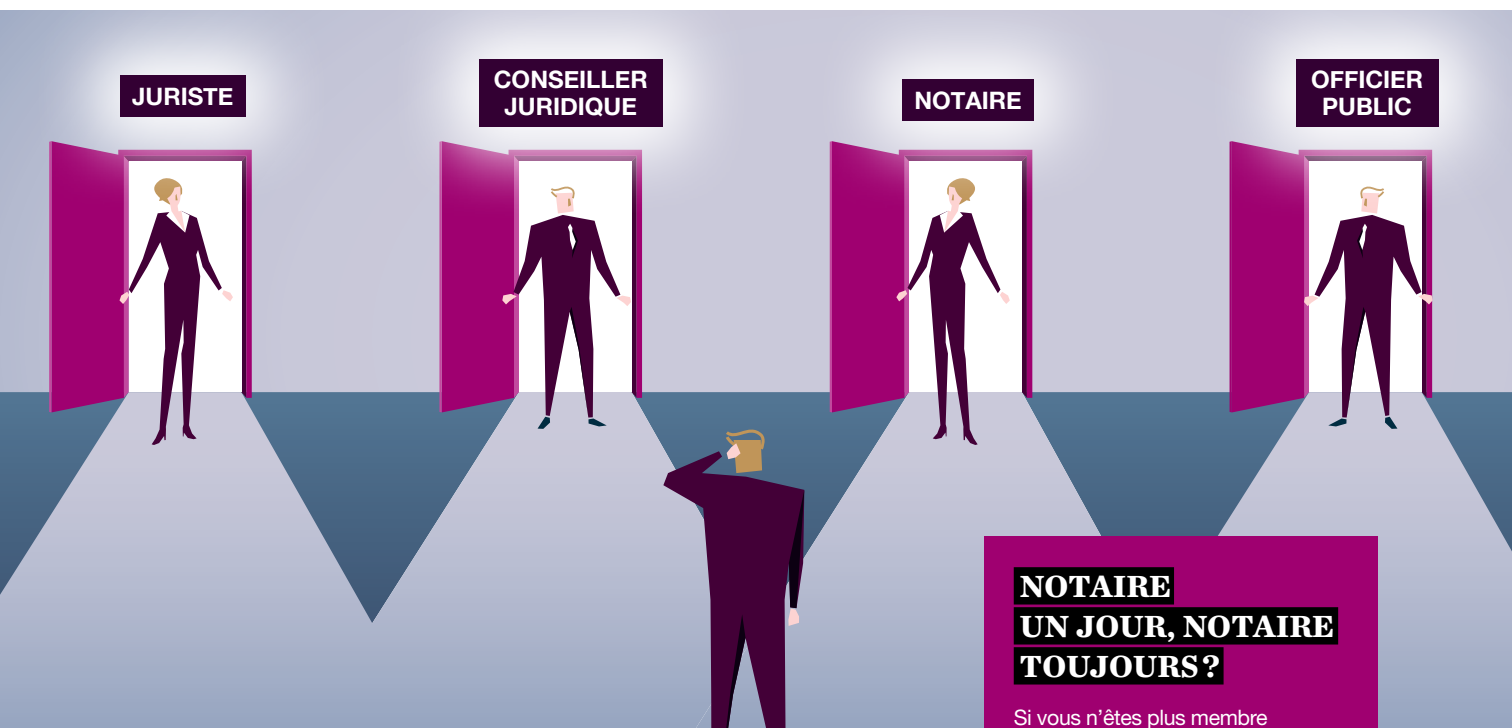
« 7. Le notaire doit agir comme conseiller désintéressé, franc et honnête de ses clients ou des parties.

16. Le notaire, doit, dès que possible, informer son client de l'ampleur et des modalités du contrat de service et il doit obtenir son consentement à ce sujet.

17. Le notaire doit s'assurer des faits essentiels au soutien d'un acte ou d'une convention et informer son client des formalités nécessaires à sa validité et à son efficacité. »

L'avocat est le conseiller juridique de l'une des parties alors que le notaire instrumentant (officier public) est le conseiller de toutes les parties, et doit obligatoirement être impartial. Le devoir d'impartialité, ainsi que l'authenticité, constituent deux distinctions fondamentales entre la profession de notaire instrumentant et celle d'avocat. Toutefois lorsque le notaire agit à titre de conseiller juridique d'un client, d'une entreprise ou de son employeur, il s'emploie à assurer la sauvegarde et la protection des intérêts et des droits de ce dernier¹.

1. L'article 15 (5) de la *Loi sur le notariat* (RLRQ, c.N-3) lui reconnaît ce droit exclusif et il est, dans ces circonstances, partial au même titre que son collègue avocat.



Notaire

Pour être notaire, il faut avoir obtenu un baccalauréat en droit suivi d'une maîtrise en droit notarial, avoir effectué un stage de formation, prêté le serment professionnel et être inscrit au tableau de son ordre professionnel.

Le notaire doit agir en conformité avec les lois régissant sa profession, notamment la *Loi sur le notariat*, le *Code de déontologie des notaires* et le *Règlement sur la comptabilité en fidéicommiss des notaires*.

Fait intéressant, certains actes sont du ressort exclusif du notaire. Par exemple, nul autre qu'un notaire ne peut recevoir les actes qui, suivant le *Code civil du Québec* ou une autre loi, doivent être reçus sous forme notariée (article 15.1° de la *Loi sur le notariat, chapitre N-3*). Entre autres, les hypothèques immobilières, la déclaration de transmission, le contrat de mariage, la donation et la déclaration de copropriété doivent être reçus sous la forme notariée.

Officier public

L'article 10 de la *Loi sur le notariat* (chapitre N-3) énonce les deux fonctions du notaire, soit celle de conseiller juridique et, probablement la plus importante, celle d'officier public.

En tant qu'officier public, le notaire rédige et reçoit les actes auxquels les parties doivent

ou veulent faire donner le caractère d'authenticité qui en assure la date et, s'il s'agit d'actes reçus en minute, leur conservation. Il s'assure également que le contenu de l'acte traduit bien la volonté des parties et qu'il a vérifié l'identité, la qualité, la capacité et le consentement de toutes les parties.

NOTAIRE UN JOUR, NOTAIRE TOUJOURS?

Si vous n'êtes plus membre de l'Ordre, que ce soit en raison d'une cessation d'exercice ou d'une radiation, vous ne pouvez plus utiliser le titre de notaire. Il s'agit d'un titre réservé aux membres de l'Ordre des notaires (article 31 de la *Loi sur le notariat, chapitre N-3*).

Vous ne pouvez :

- ✚ prendre verbalement ou par écrit, directement ou indirectement, le titre de notaire ;
- ✚ vous présenter comme notaire ;
- ✚ faire suivre votre nom du titre « notaire à la retraite » ;
- ✚ vous désigner comme conseiller juridique, ni utiliser les mots ou abréviations « Maître », « Mtre » ou « M^e ».

Toute infraction vous rend passible des peines prévues à l'article 188 du *Code des professions*.

Aussi, dans le cas où vous avez été décoré d'un prix, tel que la Médaille d'honneur de la Chambre des notaires, et que vous n'êtes plus inscrit au tableau de l'Ordre, vous devez cesser d'utiliser le titre honorifique de « notaire émérite ».

En conséquence, parmi les notaires ayant cessé d'être inscrits au tableau de l'Ordre, seuls les notaires « honoraires » peuvent s'afficher ainsi. Il en va de l'exclusivité de notre titre. ●

Passer le flambeau... ET PRENDRE LE RELAIS

LE TRANSFERT DE GREFFE EST UNE PÉRIODE CHARNIÈRE, TANT POUR LE NOTAIRE QUI PART À LA RETRAITE QUE POUR CELUI QUI REPREND LE FLAMBEAU. DANS UN CAS COMME DANS L'AUTRE, LE CHEMIN EST PARSEMÉ D'EMBÛCHES. COMMENT METTRE TOUTES LES CHANCES DE SON CÔTÉ POUR FRANCHIR CETTE ÉTAPE ?

🔗 EMMANUELLE GRIL, journaliste

Désireux de former une équipe de notaires compétents comme relève, M^e Armand Bolduc, notaire à Sherbrooke, n'avait pas réussi à dénicher les candidats idéaux. « Ce n'est pas facile de trouver une relève. Il faut être patient, tenace, mais aussi très chanceux », dit-il.

Qu'à cela ne tienne ! En 2012, il décide de créer sa propre relève, en favorisant l'association de trois de ses anciens stagiaires, alors fraîchement assermentés. Un processus aujourd'hui couronné de succès, et ce, d'autant plus que pour leur éviter de s'endetter pour se porter acquéreurs de ses actions, M^e Bolduc leur a proposé de procéder par gel successoral. Autrement dit, la valeur de la société est gelée et le paiement des actions s'effectue avec les futurs bénéficiaires.

LE DÉFI DES RÉGIONS

M^e Bolduc semble avoir trouvé la bonne recette. Pour sa part, M^e Serge Bernier, notaire à Matane, a minutieusement

planifié la marche à suivre. Pour ce faire, il a fait appel à une firme d'experts pour estimer la valeur de son étude, et il est en train d'effectuer l'inventaire de tous ses dossiers (plusieurs milliers), s'assurant que l'ensemble du greffe – civil et corporatif – est intact et qu'il ne manque aucun document. « C'est un long processus, il ne faut pas s'y prendre au dernier moment », dit-il, indiquant que lorsque cette étape sera complétée, il songera alors à publier une annonce.

Toutefois, il admet que comme tout notaire consciencieux, son plus grand souci n'est pas tant de vendre que de trouver un candidat qui servira bien la clientèle qu'il a développée au fil de ses 40 années de pratique. Par ailleurs, comme la plupart de ses confrères qui pratiquent en région, il reconnaît que l'un des principaux défis est de réussir à attirer de jeunes notaires, la plupart préférant demeurer dans les grands centres urbains ou près de ceux-ci. M^e Bernier étant lui-même originaire de Matane, il n'a pas eu à « s'expatrier » lorsqu'il a démarré sa pratique.

TAUX DE DÉPART ÉLEVÉ DANS LE DISTRICT EST

Selon l'Enquête sur la profession réalisée par la Chambre des notaires du Québec en 2017, le district Est connaîtra le taux de départ le plus élevé au cours des trois prochaines années (31 %), et ce, essentiellement en raisons des départs à la retraite.

ÊTRE PROACTIF PLUTÔT QUE RÉACTIF

M^e Johanne Gauthier confirme que le transfert d'une étude notariale ne s'improvise pas. La notaire et consultante en relève souligne que malheureusement, plusieurs se font prendre au dépourvu parce qu'ils ont mal évalué l'ampleur de la tâche. « Tout d'abord, la portion réglementaire est extrêmement lourde : il faut vérifier des milliers de minutes, il manque parfois des



**UNE AIDE
FINANCIÈRE DE
LA CHAMBRE
DES NOTAIRES
POUR FAVORISER
L'IMPLANTATION
EN RÉGION**

La Chambre des notaires du Québec accorde une aide financière de 1 000 \$ à tout notaire qui entreprend une pratique privée en région (nouvelle inscription ou déménagement du domicile professionnel d'une région non éloignée), afin de compenser ses frais d'installation. Le notaire employé d'une étude notariale est également admissible. Un maximum de 25 demandes sont acceptées par année financière, sur la base du premier arrivé, premier servi!

Pour en savoir plus, visitez l'**Inforoute notariale**, onglet Services aux membres, section Activités subventionnées et reconnaissance.

documents, certains dossiers sont encore actifs, d'autres pas », énumère-t-elle. D'ailleurs, elle considère que l'expression « transfert de greffe » est un peu réductrice. « Il ne faut pas se leurrer : il s'agit d'un véritable transfert d'entreprise, avec tous les défis que cela représente, en plus d'être assujéti à la réglementation relative à la cession de greffe », dit-elle.

Dans cette optique, il faudra donc mettre toutes ses affaires en ordre, dénicher un notaire preneur, mais aussi obtenir une estimation de la valeur de son étude (il existe des évaluateurs spécialisés dans ce domaine), trouver des modes de

financement viables pour les deux parties, sans parler de toute la logistique (lignes téléphoniques, connexion Internet, données informatiques, etc.).

Par conséquent, il est impératif de planifier son retrait des affaires en nombre d'années plutôt qu'en mois.

EN UN COUP DE DÉS?

« On doit également être persévérant, comprendre que cela ne fonctionnera pas nécessairement du premier coup, et se faire à l'idée que l'on devra probablement effectuer de la formation avec le repreneur, l'accompagner dans la transition, lui donner le temps de



« Il ne faut pas se leurrer : il s'agit d'un véritable transfert d'entreprise, avec tous les défis que cela représente, en plus d'être assujéti à la réglementation relative à la cession de greffe. »

M^e JOHANNE GAUTHIER

grandir », souligne M^e Gauthier. Elle insiste aussi sur le fait que la tolérance et le lâcher-prise sont de mise, en acceptant que le repreneur ne fera pas nécessairement les choses de la même façon que nous. « Il faut savoir céder son pouvoir, mais tout en préservant ses avoirs, ce qui n'est pas simple », remarque-t-elle.

Autre erreur fréquente : beaucoup de notaires décident de prendre leur retraite en réaction à un événement (une maladie, le départ d'un collaborateur, etc.), plutôt que de se montrer proactif et de planifier adéquatement. « Ils décident d'une date de départ, mais ne prévoient rien

d'autre. Or, la pensée magique, ça ne fonctionne pas ! », prévient-elle.

AGENTS FACILITATEURS

Devant tant d'improvisation, M^e Gauthier conseille d'avoir recours à des agents facilitateurs de la transition, par exemple des consultants externes qui connaissent bien la réalité de la relève dans ce domaine, afin qu'au bout du compte, on en arrive à une transaction gagnant-gagnant. « Il y a 30 ans, la cession d'un greffe passait par la vente des minutes, on achetait du papier. Aujourd'hui, les jeunes veulent acquérir une liste de clients, de l'expertise, du personnel formé. Les choses ont changé, c'est

pour ces raisons qu'il faut penser autrement », fait-elle valoir.

CONFÉRENCE INSTRUCTIVE

Les notaires Anne-Marie Lachapelle et John Lapierre ont donné une conférence très instructive sur la question, dans le cadre des Cours de perfectionnement du notariat (novembre 2017). Se concentrant sur le plan de relève, ils proposent plusieurs stratégies concrètes, tant aux notaires qui souhaitent vendre leur greffe qu'à ceux qui voudraient l'acquérir. On y trouve notamment les critères à considérer pour évaluer la candidature d'un associé potentiel (objectifs qualitatifs et quantitatifs), qu'il provienne de l'interne ou de l'externe, des exemples de modalités de paiement, ainsi que les éléments à prendre en compte lors du départ à la retraite d'un notaire associé (évaluation d'une pratique, enjeux des différentes modalités de paiement, etc.). La conférence « Transfert d'une étude notariale : un plan de relève » est disponible en webdiffusion sur l'Inforoute notariale, sous l'onglet Formation. •

UN COUP DE POUCE DU GOUVERNEMENT PROVINCIAL

Vous songez à vous établir en région ? Sachez qu'au provincial, il existe un crédit d'impôt non remboursable d'un maximum de 10 000 \$ sur trois ans pour les nouveaux diplômés ayant fait des études postsecondaires et qui choisissent de démarrer leur carrière dans une région ressource éloignée.

Pour en savoir plus sur les conditions d'admissibilité : <https://www.revenuquebec.ca/fr/citoyens/credits-dimpot/credit-dimpot-pour-nouveau-diplome-travaillant-dans-une-region-ressource-eloignee/>

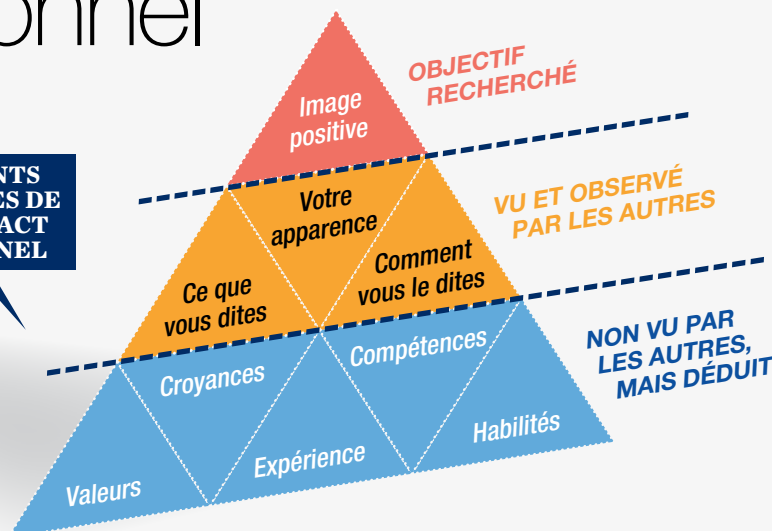




PAR YVON CHOUINARD
CRHA, ACC,
Chef de pratique –
Pauzé Coaching
et consultant
en mentorat

Gérer son impact personnel

ÉLÉMENTS CRITIQUES DE SON IMPACT PERSONNEL



Votre but devrait être que l'impression que vous souhaitez projeter à propos de vous soit égale à l'impression que les autres ont de vous.

Avez-vous déjà réfléchi à l'impact que vous avez sur les autres ? Sans doute que oui. Peut-être même le faites-vous tous les jours si vous avez une conscience bien développée de ce que vous désirez projeter, comme l'assurance personnelle qui inspire la confiance et l'appréciation des autres. Mais si c'est un sujet que vous préférez ignorer par crainte de perdre votre authenticité, sans doute devriez-vous y repenser si vous souhaitez soigner votre image de marque professionnelle et avoir un impact pertinent.

QU'EST-CE QUE L'IMPACT PERSONNEL ?

Il se mesure chaque fois que vous entrez en contact avec une autre personne. Et ce n'est jamais vous qui définissez cette mesure. C'est l'autre. En fait, chaque jour des gens prennent des décisions à votre sujet en fonction de l'expérience qu'ils ont vécue avec vous, et cette expérience est essentiellement visuelle et auditive.

Avec raison, vous pouvez croire que votre authenticité est reliée à vos valeurs, vos compétences, vos habiletés, votre expérience et vos croyances, mais, en grande partie, tous ces éléments sont essentiellement invisibles aux autres, qui ne peuvent qu'en faire des déductions.

Ce que vous dites, la manière dont vous le dites, ainsi que votre apparence, donc ce qui est vu et observé par vos interlocuteurs, sont des éléments critiques qui déterminent la qualité de votre impact dans la projection d'une image positive.

SOIGNER SON IMAGE DE MARQUE

Qu'ils le veuillent ou non, tous les professionnels ont une image de marque. Une marque est une promesse, une attente et ultimement une expérience. Quelle est donc la place que vous occupez (ou désirez occuper) dans l'esprit des autres (clients, collègues, employés, etc.) ?

Votre but devrait être que l'impression que vous souhaitez projeter à propos de vous soit égale à l'impression que les autres ont de vous.

En réalité, la vie est faite d'une longue suite de présentations, que ce soit une simple conversation ou un exposé devant un groupe. La préoccupation de demeurer authentique n'est jamais aussi importante que celle d'adapter son style aux personnes et aux situations. Il ne faut donc pas laisser son influence et son impact être décidés par la chance mais par les choix que vous faites en toutes circonstances. Eh oui, il faut y travailler tous les jours ! ●

COMMENT VA votre capital- confiance?

QUE CE SOIT DANS VOS RELATIONS INTERPERSONNELLES
OU EN AFFAIRES, IL EST TRÈS DIFFICILE D'AVOIR DU SUCCÈS
SANS GÉNÉRER DE LA CONFIANCE AUTOUR DE SOI.

♦ **JEAN-FRANÇOIS BERTHOLET, CRHA**, enseignant à HEC Montréal,
consultant et collaborateur chez Énergie Mobilisation

La confiance est hautement intangible, et pourtant on reconnaît tous qu'elle est importante. Mais réalise-t-on à quel point et la prend-on assez au sérieux? Comme le souligne l'auteure Rachel Botsman, si l'argent est la monnaie des transactions, la confiance est la monnaie des interactions sociales!

Une relation de confiance se construit dans le temps... et peut se briser rapidement lorsqu'un des éléments disparaît. C'est pourquoi, de la même façon que pour un jardin, il faut l'entretenir et investir temps et énergie dans ce capital crucial pour le succès. Car sans confiance, c'est le contrôle qui s'installe, avec tous les désagréments et les coûts associés.

LE CLIMAT DE CONFIANCE : ESSENTIEL AU TRAVAIL DU NOTAIRE

Dans l'étude *Baromètre des professions* publiée par le journal *Les Affaires* et la firme Léger (2016), on évalue la confiance de la population envers 54 professions. Celle de notaire se retrouve en 20^e place... et celle d'avocat, en 44^e place! Pour le plaisir, prenez le

LA CONFIANCE : COMMENT LA GÉNÉRER?

La littérature converge vers quatre grandes dimensions de la confiance. Appliquons-les à la pratique du notaire, dans ses relations avec les clients ou les collègues.

Pensez à une personne en qui vous avez perdu confiance ces dernières années, et vous y verrez assurément une ou plusieurs des quatre dimensions ci-contre. Celles-ci doivent toutes être présentes : peu importe votre compétence, si je crois que vous avez beaucoup en commun avec Frank Underwood de *House of Cards*, je passe mon tour!

DIMENSION	AVEC LES CLIENTS	AVEC LES COLLÈGUES
1 COMPÉTENCE	Fais-je confiance aux compétences de mon notaire?	Ai-je l'impression que mon collègue maîtrise ses dossiers?
2 FIABILITÉ	Mon notaire respecte-t-il ses engagements et ses promesses?	Puis-je me fier à la parole de mon collègue?
3 INTÉGRITÉ	Mon notaire a-t-il de hauts standards moraux?	Mon collègue partage-t-il le crédit de ses succès et reconnaît-il ses erreurs?
4 BIENVEILLANCE	Mon notaire démontre-t-il un intérêt sincère pour le bien-être des autres?	Mon collègue s'intéresse-t-il sincèrement aux autres ou seulement quand ça lui est utile?

Paradoxalement,
une façon clé de
gagner la confiance
des autres est...
d'être le premier
à faire confiance
aux autres !

Éléments clés pour générer de la confiance dans vos relations

CLARIFIEZ VOS INTENTIONS
LORSQUE VOUS PRENEZ
UNE DÉCISION.



DONNEZ GÉNÉREUSEMENT
SANS ATTENDRE UN RETOUR
D'ASCENSEUR.



PARTAGEZ LE CRÉDIT
DU SUCCÈS ET PRENEZ
VOTRE PART DE BLÂME
EN CAS D'ERREUR.



AYEZ UN INTÉRÊT
SINCÈRE POUR LE BIEN-ÊTRE
DES AUTRES.



DÉMONTREZ DU RESPECT
POUR TOUS, Y COMPRIS CEUX
DONT VOUS NE POUVEZ RIEN
OBTENIR EN RETOUR.

Pour aller plus loin, lisez *The
speed of trust*, par Stephen Covey.

temps de noter cet écart en fonction
des quatre dimensions de la confiance.

Si le vendeur de voitures usagées
obtient la palme du métier qui inspire
le moins confiance, le vendeur de
voitures neuves s'en tire mieux – mais
à peine ! Pourquoi ? Cela tient à une
notion importante en matière de
confiance : **la vulnérabilité** ! Nous
sommes beaucoup plus vulnérables
devant le vendeur de voitures usagées,
car le risque est plus grand et qu'il y a
asymétrie d'information (à moins
d'être un expert en inspection de
véhicules). Comme pour le garagiste :
quand vous en avez un en qui vous
avez confiance, vous le gardez !

LA CONFIANCE : UN AVANTAGE STRATÉGIQUE

Lorsque vous l'avez, la confiance est
un avantage stratégique réel sur
la concurrence : elle est très difficile à
copier et permet de réduire les frais
d'exploitation. Comment ? Notamment
en augmentant la fluidité des échanges
et en diminuant ce qu'on appelle les
coûts de transaction, c'est-à-dire
l'énergie nécessaire à assurer le respect
de vos intérêts. Pensez au temps que

vous allez mettre à valider un contrat
ou un travail fait par quelqu'un en qui
vous avez peu confiance !

Avec vos employés, vos confrères
et concurrents ou vos collaborateurs,
la confiance permet d'obtenir un
engagement plus fort, une meilleure
coopération et un taux de
recommandation plus élevé.

Paradoxalement, une façon clé de
gagner la confiance des autres est...
d'être le premier à faire confiance aux
autres ! En témoignant de votre
confiance envers un collègue, vous
envoyez un signal sur le type de relation
que vous développez. Cette confiance
se construit dans les petits moments
de vérité, où l'on a la chance de voir
vraiment ce que la personne a dans
le ventre et dans le cœur ! Vos collègues
et collaborateurs, tout comme vous, ont
un sixième sens et passent leur vie à
évaluer leur environnement et à tenter
de déterminer à qui ils doivent faire
confiance. Cette année, je vous mets
au défi d'investir autant d'énergie dans
le renforcement de votre capital
de confiance que dans votre capital
financier et intellectuel ! ●

Un nouveau certificat de recherche

DANS LE CADRE DES TRAVAUX VISANT À MODERNISER SES REGISTRES AINSI QUE LA PRATIQUE NOTARIALE, LA CHAMBRE VOUS PRÉSENTE LE NOUVEAU CERTIFICAT DE RECHERCHE DE DISPOSITIONS TESTAMENTAIRES OU DE MANDATS DE PROTECTION, CELUI-CI PERMET D'IDENTIFIER LE DERNIER ACTE NOTARIÉ INSCRIT AUX REGISTRES. PLUS SÉCURITAIRE, PLUS RAPIDE, PLUS FLEXIBLE !

➡ ÉMERGENCE ET DIRECTION CLIENTÈLES ET COMMUNICATIONS

Dès cet automne, la Chambre délivrera un nouveau certificat de recherche électronique (pour les demandes de recherche faites par l'entremise d'un notaire) ou papier (pour les demandes effectuées par le public ou par tout intervenant autre qu'un notaire)¹. Bien sûr, les certificats de recherche délivrés avant l'arrivée du nouveau format demeurent valides. Les attributs de l'ancien certificat de recherche (facture visuelle, grammage, filigrane et à l'épreuve des copies) ont été remplacés par deux dispositifs de validation : la signature électronique du registraire de la Chambre des notaires et le cachet électronique visible (CEV). Ces dispositifs permettent de confirmer la validité du document.

AVANTAGES :

- Économie de temps et d'argent
- Risques de fraude réduits
- Modes de vérification variés

Qui peut en faire la demande, l'utiliser et le vérifier ? Tous !

¹ - Éventuellement, tous les demandeurs pourront recevoir la version électronique.



1 Transmission du certificat de recherche

Le document peut être envoyé par courriel ou transmis via un dispositif de stockage. Il peut être imprimé et photocopié, remis en main propre ou envoyé par la poste. Peu importe le mode de transmission, il est important de protéger les renseignements personnels qu'il contient. À cet effet, la Chambre présente les meilleures pratiques dans la section Services aux membres / Services offerts / Encadrement du numérique de l'Inforoute notariale.



OFFRE INFONUAGIQUE

Besoin d'un service de messagerie ou de conservation de vos documents pour vous aider à respecter vos obligations professionnelles ? La Chambre, le Barreau du Québec et l'Ordre des CPA ont retenu pour leurs membres une offre de services infonuagiques afin de sécuriser les échanges avec leurs clients et les renseignements concernant ceux-ci.

Consultez l'offre au
www.professionnumerique.ca

2 Quelle version du certificat de recherche est considérée comme authentique ?

La version électronique, car celle-ci contient tous les renseignements fournis par le registraire. Elle a ensuite été signée numériquement par ce dernier, ce qui assure son authenticité. Toutefois, le certificat papier est valide compte tenu du CEV qui permet de confirmer les renseignements clés qu'il contient et du fait qu'il provient du registraire de la Chambre des notaires. Dans le cas d'une demande de recherche effectuée par l'entremise d'un notaire, il est recommandé que le notaire remette au client une copie électronique du certificat de recherche et une ou des copies papier si celui-ci le désire.

Il n'est pas recommandé ni requis que le notaire « certifie » de son sceau ou de sa signature officielle le nouveau certificat de recherche papier puisque le CEV permet de vérifier sa validité. Cela créerait une confusion inutile au sein des institutions financières, des autres organisations qui requièrent ce document et du public.

CHANGEMENT DANS VOS PRATIQUES

L'introduction des technologies au travail est incontournable. Certes, celles-ci bousculent nos façons de faire et demandent une adaptation. Cela dit, rares sont ceux qui se priveraient aujourd'hui des nombreux avantages qu'elles offrent. Le notariat a d'ailleurs déjà démontré qu'il savait être à l'avant-garde – pensons à la signature numérique et à la transmission en ligne au Registre foncier. En ce qui a trait au nouveau certificat de recherche électronique, utilisons la technologie afin de rendre la profession plus agile et plus sécuritaire.

ILLUSTRATION : VECTORSTOCK

3 Vérification de la validité d'un certificat de recherche

*La personne à qui la
Chambre des notaires délivre
le certificat de recherche
n'a pas besoin d'en vérifier
son authenticité.*

L'institution financière ou l'organisation qui requiert le certificat de recherche est responsable de vérifier la validité de celui-ci afin de s'assurer que les informations au certificat de recherche n'ont pas été modifiées ou falsifiées depuis sa délivrance et qu'il est bien signé par le registraire de la Chambre des notaires.

Vérification de la validité
d'un certificat de
recherche électronique



À l'aide d'Adobe Acrobat
Reader DC

Vérification de la
validité d'un certificat
de recherche papier



À l'aide d'un :
• ordinateur PC ou Mac
• appareil mobile (iOS ou Android)

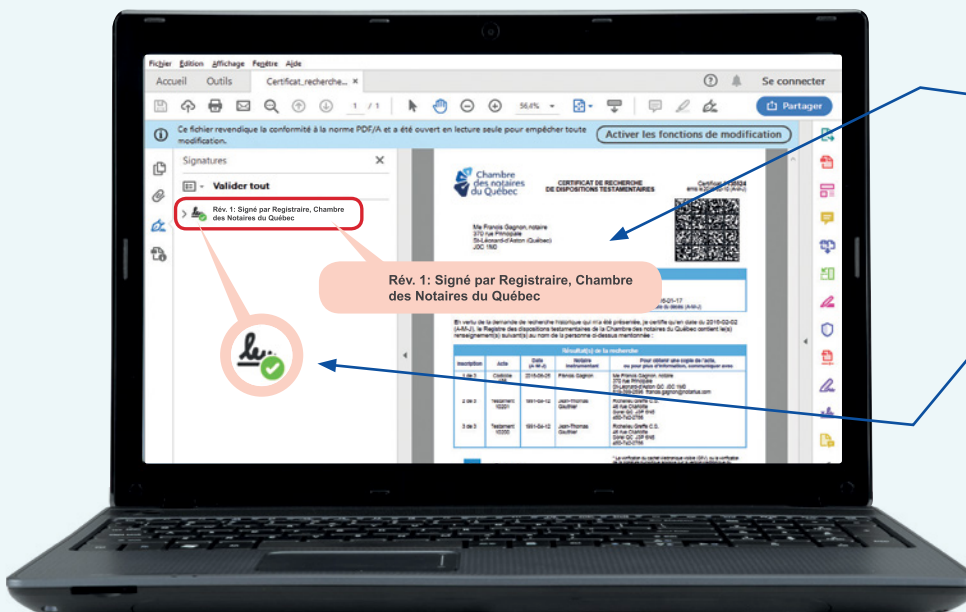
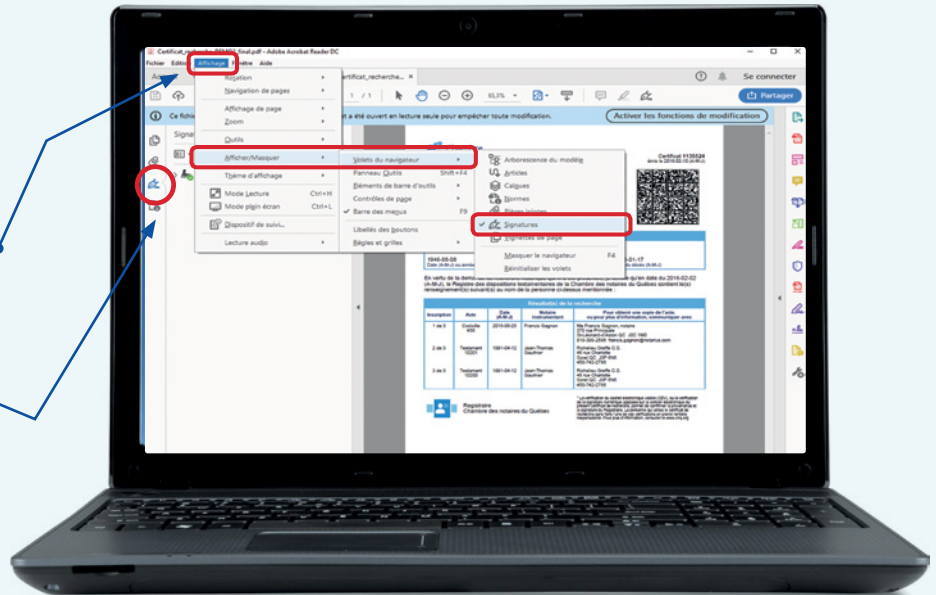
4 Vérification de la validité d'un certificat de recherche électronique

À PARTIR DE LA SIGNATURE NUMÉRIQUE DU REGISTRAIRE AVEC ADOBE ACROBAT READER DC



MARCHE À SUIVRE POUR VALIDER LA SIGNATURE NUMÉRIQUE DU REGISTRAIRE

- 1 Ouvrez le certificat de recherche électronique avec Adobe Acrobat Reader.
- 2 Ouvrez le panneau Signatures : Choisissez Affichage > Afficher/Masquer > Volets du navigateur > Signatures
- 3 Ou cliquez sur le panneau Signatures dans la barre de message du document (icône de plume apparaissant dans barre verticale à gauche de l'écran).



- 4 Vérifiez la validité de la signature : l'émetteur doit être le registraire de la Chambre des notaires du Québec.
- 5 Vérifiez également la présence d'un crochet dans un cercle vert qui indique que le document n'a pas été modifié depuis l'apposition de la signature numérique du registraire.

5 Vérification de la validité d'un certificat de recherche papier

À PARTIR DU CACHET ÉLECTRONIQUE VISIBLE (CEV)



La vérification du CEV permet à l'institution financière ou à l'organisation qui requiert le certificat de recherche de confirmer que son émetteur est bien le registraire de la Chambre des notaires et que son contenu n'a pas été modifié ou falsifié. Pour ce faire, elle validera que les renseignements clés du CEV (nom, prénom, date de naissance, NAS, date du décès ou date présumée de l'incapacité, nom et prénom du notaire, nature de l'acte, date et numéro de minute) sont les mêmes que ceux contenus au certificat de recherche papier.

MARCHE À SUIVRE POUR LIRE ET VÉRIFIER LE CEV AVEC UN APPAREIL MOBILE (iOS OU ANDROID)

- 1 Installez gratuitement l'application VerifiO à partir d'App Store ou Google Play.
- 2 Ouvrez l'application afin d'activer la caméra de votre appareil mobile.
- 3 Visez le CEV à l'aide de la caméra. La lecture du CEV s'effectuera instantanément et les renseignements clés du certificat de recherche s'afficheront à l'écran.



MARCHE À SUIVRE POUR LIRE ET VÉRIFIER LE CEV AVEC UN ORDINATEUR PC ou MAC MUNI AU CHOIX

- d'un numériseur (scanneur)
- d'un lecteur de code-barres 2D
- d'une caméra HD

- 1 Accédez au site Web VerifiO (<https://verifio.com/code>) à l'aide d'un fureteur à jour.
- 2 Suivez les instructions à l'écran.



Surveillez l'infolettre *Minute* pour obtenir plus d'information.

Consentement artificiel?

DEPUIS QUELQUES ANNÉES, LES NOUVELLES TECHNOLOGIES ET L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ONT CONNU D'ÉNORMES AVANCÉES EN RAISON DE TROIS GRANDES TENDANCES : L'AUGMENTATION EXPONENTIELLE DES DONNÉES, DE NOUVEAUX TYPES D'ALGORITHMES PERMETTANT NOTAMMENT L'APPRENTISSAGE AUTOMATIQUE, ET DES INFRASTRUCTURES OFFRANT UNE CAPACITÉ INÉGALÉE DE STOCKAGE ET DE TRAITEMENT. PARMI UN ÉVENTAIL DE POSSIBILITÉS, VOICI UN EXEMPLE QUI POURRAIT S'APPLIQUER AU DROIT NOTARIAL.

✦ **SIMON BRODEUR, M. Sc., étudiant au doctorat, Université de Sherbrooke**
ALEXANDRE MOÏSE, Ph. D., professeur, Université de Sherbrooke
JEAN-BENOIT RICHARD, B. Sc., MBA, étudiant au doctorat, Université de Sherbrooke
JEAN ROUAT, Ph. D., professeur, Université de Sherbrooke

AUTOMATISATION ET EMPLOI

Le croisement de ces tendances permet à la machine de réaliser des tâches complexes, traditionnellement réservées aux personnes. Plusieurs exemples démontrent l'efficacité en termes d'exactitude et de rapidité de la machine par rapport à l'humain pour certaines tâches précises. Ainsi, plusieurs s'inquiètent de son impact sur l'emploi. Une étude de 2013¹ déterminait qu'environ un emploi sur deux aux États-Unis était fort probablement à risque d'être automatisé d'ici 2033. En ce qui concerne le secteur juridique, la probabilité d'automatisation est considérée comme faible pour la plupart des professions. Or, nous assistons à l'apparition de plusieurs technologies permettant de remplacer le juriste dans la réalisation de certaines tâches, notamment la recherche jurisprudentielle ou doctrinale et même le résumé de textes juridiques (contrats ou jurisprudence).



CONSENTEMENT LIBRE ET ÉCLAIRÉ

Dans le domaine notarial, en tant qu'officier public, le notaire a l'obligation de s'assurer du consentement libre et éclairé des signataires d'un acte. Généralement, les signatures sont apposées en présence physique du notaire. Lorsqu'un signataire est éloigné, l'acte notarié doit être acheminé à un notaire délégué pour recueillir sa signature. Or, existe-t-il des technologies basées sur l'intelligence artificielle permettant de suppléer au rôle du notaire délégué ? Pour répondre à cette question, nous avons interrogé cinq notaires afin de comprendre comment s'effectue leur travail dans l'évaluation du consentement des parties à un acte notarié.

PROCESSUS DE SURVEILLANCE

La vérification du consentement libre et éclairé est un processus de surveillance qui s'effectue tout au long des interactions du notaire avec ses clients, du premier contact jusqu'à la signature de l'acte. Il reste aux aguets d'une situation pouvant éveiller un soupçon. Pour ce faire, les notaires rencontrés affirment devoir être en contrôle de leur environnement, c'est-à-dire restreindre tout élément pouvant affecter le consentement d'un client et demeurer à l'affût d'indices indiquant que le consentement a été altéré. Le soupçon peut se manifester de différentes manières : le signataire peut être désorienté, montrer des signes de confusion, être accompagné d'une personne qui répond constamment à sa place ou être sous l'influence d'une substance quelconque. Plusieurs sens (vue, ouïe et odorat) sont sollicités pour détecter une situation problématique nécessitant d'investiguer pour déterminer si les soupçons sont fondés.

Par exemple,
un client pourrait
se rendre dans une
salle déterminée,
laquelle serait
munie de caméras
permettant
d'avoir une vue
d'ensemble
de la pièce et où
des microphones
très sensibles
seraient installés
pour capter
tous les bruits
ambiants.



La grande variété de cas possibles et le manque de données sur ceux-ci font en sorte qu'il est impensable aujourd'hui d'entraîner une machine à détecter un consentement pouvant être altéré. Toutefois, certaines technologies pourraient aider le notaire à réaliser cette tâche sans avoir recours à un notaire délégué. Actuellement, il est possible de remplacer la plupart des sens du notaire par différents types de capteurs. Par exemple, un client pourrait se rendre dans une salle déterminée, laquelle serait munie de caméras permettant d'avoir une vue d'ensemble de la pièce et où des microphones très sensibles seraient installés pour capter tous les bruits ambiants. Il pourrait toutefois subsister une crainte qu'une personne soit présente, mais à l'extérieur du champ de vision

des caméras, mettant indirectement de la pression sur la personne concernée. Il existe également des logiciels permettant d'identifier les émotions d'une personne, comme la colère, la peur ou la surprise, à partir de caractéristiques faciales ou vocales. Ainsi, un soupçon pourrait être éveillé chez le notaire à l'aide d'un tel outil, mais encore faudrait-il utiliser un moyen complémentaire pour confirmer le doute soulevé.

OUI MAIS NON

En résumé, à l'heure actuelle, aucune technologie ne permet de s'assurer du consentement libre et éclairé du signataire d'un acte notarié à distance à un niveau équivalent aux vérifications diligentes effectuées par un notaire. Même si certaines technologies peuvent soutenir le notaire dans cette tâche, la plupart de celles-ci sont peu matures, difficilement accessibles ou coûteuses. Toutefois, avec les promesses d'avancées technologiques, au moyen de l'intelligence artificielle notamment, la situation sera possiblement tout autre dans un avenir rapproché. Vu l'importance de s'assurer du consentement libre et éclairé du signataire, il est important de surveiller les développements en la matière. Cela permettra d'être en mesure d'évaluer si ce genre de technologie peut être proposé aux notaires pour les assister dans une tâche aussi complexe et qui fait surtout appel à leur sensibilité et à leurs habiletés non verbales. ●

1- Carl Benedikt FREY et Michael A. OSBORNE (2013). *The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation?* Oxford Martin School, University of Oxford, <https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/publications/view/1314>

S'écrire dans le futur



PAR PASCAL FORGET

Chroniqueur
techno,
vulgarisateur
en technologie
et en science
pascalforget.com

On ne peut pas (encore) communiquer avec le passé, mais on peut s'écrire un courriel qu'on recevra dans le futur.

Pas besoin de technologie de science-fiction : on visite le site **FutureMe.org** pour composer un message, on indique son adresse de courriel et on choisit une date de livraison qui peut être jusqu'en 2069, dans 50 ans !

POURQUOI ÉCRIRE À SON FUTUR SOI ?

Parce que ça encourage la réflexion. Qu'est-ce qui sera vraiment important dans un an, deux ans, dix ans ou plus ? On pourra se rappeler les raisons d'une décision, partager ses espoirs, s'encourager ou se féliciter pour un nouveau projet... Ou simplement se souhaiter bon anniversaire ! Pour s'inspirer, on peut lire sur le site plusieurs messages du passé, souvent drôles et touchants (une option permet de rendre son message public).

Ce site a été créé en 2002. Depuis, près de 4,5 millions de messages vers le futur ont été envoyés. C'est gratuit, mais on peut toujours faire un don pour assurer sa pérennité.

En s'inscrivant, on a la possibilité d'envoyer un message à quelqu'un d'autre. On pourra alors relire son message et changer l'adresse du destinataire, mais on ne pourra pas modifier le message ni en changer la date d'envoi, au risque d'affecter le continuum spatio-temporel. Le site ne plaisante pas avec le fil du temps !

La technologie évolue vite, rien n'assure que le site ne fermera pas avant que notre message soit envoyé. Qui sait si, dans le futur, notre courriel sera le même ou si on continuera d'utiliser des messages électroniques ? Côté sécurité, on évitera de confier des détails trop intimes.

Mais c'est une belle surprise de recevoir un message du passé. C'est une bouteille qu'on lance à la mer, qu'on oublie... et qu'on retrouve un jour dans sa boîte de courriel.

Pourquoi ne pas s'écrire un message aujourd'hui ? •

On peut aussi réfléchir aux traces qu'on laisse dans les réseaux sociaux en lisant l'article *Mourir, ou pas, sur Facebook*, de M^e Bertrand Salvas, publié dans l'Infolettre du 29 mars 2018.

*Recevoir
un message
du passé,
c'est une
bouteille
qu'on lance
à la mer,
qu'on
oublie...
et qu'on
retrouve
un jour dans
sa boîte de
courriel.*

Votre profession à l'ère numérique

Barreau
du Québec

Chambre
des notaires

cpa
COMPTABLES
PROFESSIONNELS
AGRÉÉS

Avocats, notaires et CPA, une offre infonuagique pour vous.
Services infonuagiques sécuritaires :


DOCURIUM
ESPACE PROFESSIONNEL

Stockage et partage
de fichiers




VOTRE COURRIEL

Service
de messagerie




**Données sécurisées
et respect de vos
obligations
professionnelles**

Services d'installation et de migration. Soutien technique et formation.

POURQUOI ?



Faciliter le respect par
les membres de leurs
obligations légales et
déontologiques



Accompagner les
membres dans la
transformation numérique
de leur pratique

ABONNEZ-VOUS

25,70\$
PAR MOIS

professionnumerique.ca

REMISE DE LA MÉDAILLE D'HONNEUR
ET DU MÉRITE NOTARIAL

Des lauréats de calibre

EN MARS DERNIER, UN JURY DE SÉLECTION A CHOISI LES DEUX LAURÉATS
DE LA MÉDAILLE D'HONNEUR ET LES TROIS CANDIDATS AU MÉRITE NOTARIAL.
PORTRAIT DE CINQ NOTAIRES DE CALIBRE QUI ONT À CŒUR DE FAIRE
RAYONNER LEUR PROFESSION. ➡ EMMANUELLE GRIL, journaliste



De Gauche à droite, M^{re} Marie-Ève Brown,
M^{re} Geneviève Parent, M^{re} Louis Philippe Robert,
M^{re} Julie Loranger et M^{re} Jean Paul Dutrisac.

LA MÉDAILLE D'HONNEUR

La Médaille d'honneur constitue la plus haute distinction de la Chambre des notaires. Cette récompense annuelle est attribuée en fonction de différents critères et vise à souligner la contribution d'un notaire dont la carrière exceptionnelle a rejailli sur l'ensemble de la profession. Cette année, la Médaille d'honneur a été remise à M^e Julie Loranger et à M^e Jean-Paul Dutrisac.

M^e Julie Loranger

Avec une trentaine d'années de pratique à son actif, M^e Julie Loranger est une référence incontournable en matière de planification testamentaire, de fiducies et de successions. En fait, nul ne pourrait soupçonner qu'avant d'opter pour le droit et le notariat, elle a été élève officier à l'Institut maritime du Québec...

À l'emploi de BCF depuis 2006, elle fait partie des 11 notaires qui pratiquent au sein de ce cabinet d'avocats multidisciplinaire d'envergure. Mais c'est au sein du bureau Watson Poitevin Turcot Prévost, une étude spécialisée en droit fiscal et commercial, où elle a exercé pendant 12 ans, qu'elle a véritablement bâti son expertise dans son domaine de prédilection.

Elle est passionnée par son champ de pratique, mais c'est aussi le côté humain indissociable du droit des fiducies qui lui tient à cœur. Ses collègues témoignent de son grand dévouement envers ses clients, de son souci de développer avec eux une étroite relation de confiance. Sa clientèle, essentiellement constituée d'entrepreneurs et de leur famille, représente d'ailleurs un défi, dans la mesure où ceux-ci n'hésitent pas à la questionner.

Pas étonnant, donc, que M^e Julie Loranger se préoccupe de constamment parfaire son savoir : elle lit et se documente sans cesse et

a longtemps fait partie du Cercle fiduciaire de Montréal, un forum mensuel de discussion entre experts en fiducies et successions issus de différentes disciplines. Généreuse dans le partage de ses connaissances, elle a également publié de nombreux articles et contribué à la formation de plusieurs jeunes notaires et avocats. Juriste chevronnée, M^e Loranger est aussi réputée pour ses conférences et ses formations, appréciées tant par les notaires que par les avocats et les comptables. Conférencière recherchée au grand talent de vulgarisatrice, elle sait capter et conserver l'attention de son auditoire.

Tout ce que M^e Loranger entreprend, elle le fait avec cœur et rigueur. Ainsi, elle a été présidente du comité Testaments, successions et fiducies de l'Association du Barreau canadien, division Québec, durant les années 2016 à 2018. C'est sous son égide que la section s'est vu décerner pour la première fois le Prix d'excellence de la meilleure section de droit de cette association. M^e Julie Loranger participe également depuis plus de 20 ans aux activités de formation de l'Association de planification fiscale et financière, et y contribue de façon exceptionnelle, s'appuyant sur sa vaste expérience en planification successorale et en règlement de successions.



« J'aime travailler avec les entrepreneurs et leur famille. C'est un privilège de pouvoir les accompagner tant dans le volet affaires que dans leur vie personnelle. »

M^e JULIE LORANGER

Affichant avec fierté son statut de notaire, M^e Loranger fait rayonner la profession auprès de toute la communauté juridique. À sa façon, elle contribue à déconstruire l'image traditionnelle du notaire en sensibilisant le public aux multiples facettes du rôle de ce juriste. Un véritable tour de force qu'elle accomplit avec simplicité et modestie.

M^e Jean Paul Dutrisac

Lorsqu'il porte un regard sur l'ensemble de sa carrière, M^e Jean Paul Dutrisac estime que le fil conducteur de celle-ci est sans nul doute « l'engagement ». Tout d'abord, un engagement envers sa clientèle, dans le cadre d'une pratique professionnelle de plus d'un quart de siècle. Juriste chevronné, attentionné et respecté, il s'est toujours montré soucieux de bâtir un lien de confiance avec ses clients et de leur offrir un service professionnel, qui va souvent au-delà de leurs attentes. Son sens des valeurs trouve un écho tout naturel dans celles de sa profession, aussi bien par le caractère préventif de la pratique notariale et son approche non contentieuse, que par l'impartialité dont doit faire preuve ce juriste de l'entente.

Désireux de transmettre ses connaissances et ainsi de contribuer à bâtir la relève, M^e Dutrisac s'est rapidement engagé comme chargé de cours au Diplôme de droit notarial à la Faculté de droit de l'Université de Montréal, où il a enseigné de 1983 à 1993. Il a également participé à la formation de ses consœurs et confrères en droit des successions dans le cadre de la réforme du *Code civil du Québec* de 1994.

La volonté d'engagement de M^e Jean Paul Dutrisac l'a amené à s'impliquer activement dans les activités et les institutions au cœur du système professionnel québécois. Il a d'abord fait sa marque au sein de la Chambre des notaires, où il a siégé au conseil d'administration de 1990 à 2005. Il a été membre de plusieurs comités, puis vice-président de 1993 à 2005. En décembre 1995, il accède à la présidence de l'Ordre. C'est à ce titre qu'il a dirigé de main de maître un « plan de redressement », alors requis par l'Office des professions du Québec, et piloté une réforme importante de l'organisme.

Nommé en 1996 représentant de son Ordre auprès du Conseil interprofessionnel du Québec, il est très tôt élu membre du comité exécutif de l'organisme pour en assumer les fonctions de secrétaire, puis de vice-président. En 2000, il est élu président du Conseil par les représentants des ordres professionnels pour un premier mandat de deux ans, qui sera renouvelé à deux reprises jusqu'en 2006. En novembre 2007, le Conseil des ministres nomme M^e Dutrisac président de l'Office des professions du Québec, organisme de surveillance dont la mission est de veiller à ce que les 46 ordres professionnels assurent la protection du public. Premier notaire à occuper cette fonction, il a notamment participé à une véritable réforme du *Code des professions*, léguant ainsi aux Québécois un système professionnel moderne, rigoureux, intègre et équilibré.

Faisant preuve de leadership, mais aussi de doigté et d'un grand sens de la diplomatie, il a accompli un travail remarquable pendant plus d'une décennie dans plusieurs autres projets, tels la réforme de la gouvernance des ordres professionnels, l'encadrement de la psychothérapie, le regroupement des trois professions comptables, la création du Bureau des présidents des conseils de discipline et la mise en place d'ententes historiques avec la France et les autres provinces canadiennes permettant la mobilité des professionnels québécois dans ces autres juridictions. Par ses qualités



« J'invite la relève, les jeunes notaires, à s'engager dans les institutions sociétales, à être généreux de leurs compétences et à faire rayonner notre profession dans toutes les sphères de la société. »

M^e JEAN PAUL DUTRISAC

de mobilisateur et de gestionnaire, il a su rallier ses pairs et éviter les nombreux écueils que comportaient ces délicats dossiers.

Enfin, en 2018, il a coprésidé la Commission citoyenne sur le droit de la famille, mise sur pied par la Chambre des notaires, où il a pu encore une fois démontrer son leadership, son sens de l'écoute, son impartialité et sa capacité à mettre en confiance les différentes parties prenantes de la société.

LE MÉRITE NOTARIAL

Le Mérite notarial vise à souligner la contribution ou la réalisation spécifique, au cours des trois dernières années, d'un notaire dans un domaine particulier, dont les retombées ont rejailli sur l'ensemble de la profession. Ce prix peut être remis à tout notaire, indépendamment de son nombre d'années de pratique. Cette année, M^e Marie-Ève Brown, M^e Louis Philippe Robert et M^e Geneviève Parent ont reçu le Mérite notarial.

M^e Geneviève Parent

M^e Geneviève Parent se voit comme une ambassadrice de la profession, mission qu'elle accomplit avec talent, et ce, jusqu'aux confins du Québec! Notaire en pratique privée depuis 28 ans, elle exerce en milieu rural, dans la région de l'Outaouais. Servant une clientèle essentiellement anglophone habituée à la common law, elle doit donc vulgariser les notions du *Code civil du Québec* en plus d'expliquer le rôle du notaire, parfois assimilé à tort à un commissaire à l'assermentation. Le droit international privé fait partie de son quotidien, dans sa pratique concentrée en droit immobilier, de la personne et des successions. D'ailleurs, elle voit son étude comme un « bureau boutique », où elle prend soin de ses clients.

M^e Geneviève Parent a également à cœur les intérêts de sa profession et, depuis son assermentation, elle est membre de l'Association des notaires de l'Outaouais, dont elle a récemment été élue présidente pour une deuxième année consécutive. Elle organise depuis plusieurs années la soirée annuelle de la Plume d'Or, qui vise à souligner l'excellence de la pratique d'un notaire de l'Outaouais. Très engagée auprès de la communauté, elle a siégé à plusieurs conseils d'administration et a participé à une clinique juridique bénévole organisée l'automne dernier



par Pro Bono Québec dans le Grand Nord québécois. Ses qualités humaines et professionnelles ont été très appréciées et remarquées dans ce contexte, tant et si bien que son expertise a été à nouveau mise à contribution ce printemps, cette fois-ci auprès du Centre de justice du Nunavut. Elle a retiré de ces expériences en dehors des sentiers battus un grand sentiment de gratification, mais aussi le besoin de dénoncer le manque flagrant de notaires, et de juristes en général, au nord du 55^e parallèle.

« J'ai toujours eu à cœur la défense de notre profession et de ses membres. Il est tout aussi important à mes yeux de conserver une bonne solidarité entre notaires. »

M^e GENEVIÈVE PARENT

M^e Louis Philippe Robert



« J'invite les notaires d'expérience à s'investir davantage et à consacrer du temps à l'enseignement universitaire au sein des facultés de droit et à la formation des futurs juristes, car, actuellement, on compte peu de notaires parmi les professeurs ou les chargés de cours. »

M^e LOUIS PHILIPPE ROBERT

M^e Louis Philippe Robert pratique à Saint-André-Avellin, dans la région de l'Outaouais, depuis bientôt 44 ans. Tout au long de sa carrière, il a su développer une expertise enviable auprès de ses clients et de ses confrères et consœurs, notamment en droit agricole. Au fil du temps, il est d'ailleurs devenu une référence dans ce domaine.

M^e Robert a également fait sa marque en enseignement. Il a enseigné pendant 25 ans à la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa auprès des étudiants au DDN et à la maîtrise en droit notarial. Pendant toutes ces années, il a su transmettre ses connaissances en droit

immobilier et sa passion pour le notariat. Cette dernière, il l'a par la suite transmise à ses enfants. En effet, M^e Robert a failli réussir un « grand chelem », mais il a dû se contenter d'un « triplé », puisque trois de ses quatre enfants sont aujourd'hui notaires ou en voie de le devenir.

M^e Robert pratique encore aujourd'hui dans le bureau qu'il a fondé en 1975. Il est maintenant associé avec Jonathan, l'un de ses trois fils, et dans quelque temps sa fille Judith viendra les rejoindre. Son professionnalisme et son approche profondément humaine lui assurent la fidélité de sa clientèle, année après année, voire de génération en génération. Dernièrement, il a réalisé un mandat de vente pour l'arrière-petit-fils de l'un de ses premiers clients, une preuve de confiance qu'il a trouvée particulièrement touchante. M^e Robert s'est toujours investi dans sa profession de notaire. Il a d'ailleurs reçu en 2018 la Plume d'Or, distinction remise par l'Association des notaires de l'Outaouais pour souligner son implication et la qualité de son travail.

Son message à la relève ? Développer sa passion et son amour pour le métier, se montrer intègre, rigoureux et impartial en tout temps. Il conseille aussi aux jeunes notaires de ne pas hésiter à aller chercher des conseils auprès de notaires plus expérimentés, lorsque le dossier est complexe ou difficile.

M^e Marie-Ève Brown

Jeune notaire passionnée, M^e Marie-Ève Brown s'est toujours engagée tant auprès de sa profession que de sa communauté. Dès les débuts de sa pratique il y a 11 ans, elle s'est orientée vers le droit de la famille et la médiation familiale, domaines qui lui tiennent particulièrement à cœur. Aider ses clients à traverser les périodes de turbulences et à reprendre le contrôle de leur vie fait partie de ses motivations.

Elle s'est d'ailleurs activement impliquée dans la demande d'une réforme du droit de la famille, notamment en siégeant à titre de commissaire à la Commission citoyenne sur le droit de la famille, mise sur pied par la Chambre des notaires en 2018. Inscrite au registre des lobbyistes, M^e Brown a également effectué plusieurs représentations auprès de la ministre de la Justice de l'époque, Stéphanie Vallée, afin de réclamer des modifications au *Règlement sur la médiation familiale* et d'améliorer tant les conditions de travail des médiateurs que l'accès à la gratuité pour les citoyens. Elle poursuit son travail de sensibilisation auprès du gouvernement actuel.

Présidente de l'Association de médiation familiale du Québec de 2016 à 2018, où elle siège toujours au conseil d'administration, elle a aussi mis sur pied un projet pilote novateur de médiation en contexte de régime de protection et homologation de mandat. Ses implications ne s'arrêtent pas là, puisqu'elle est également administratrice représentante de la Chambre des notaires au



Centre de justice de proximité de la Montérégie, en plus de siéger au conseil d'administration de l'Institut Pacifique.

Généreuse de son temps et professionnelle rigoureuse, par son action et ses engagements, M^e Marie-Ève Brown représente bien les valeurs du notariat et constitue assurément un modèle inspirant pour la relève. Elle invite d'ailleurs les jeunes notaires à s'impliquer au sein d'OBNL qui défendent une cause qui les interpelle. ●

« En travaillant en médiation, on peut réellement aider les gens à traverser une période difficile dans leur vie, en leur permettant de reprendre le contrôle de leurs décisions. C'est vraiment valorisant ! »

M^e MARIE-ÈVE BROWN

La bioéthique

LE PONT ENTRE LA SCIENCE ET LA SOCIÉTÉ

LA BIOÉTHIQUE EST UNE RÉFLEXION SUR LES QUESTIONS ÉTHIQUES SOULEVÉES PAR LES PROGRÈS EN BIOLOGIE, EN MÉDECINE ET EN GÉNÉTIQUE. CES DOMAINES DE RECHERCHE ET D'APPLICATION CLINIQUE ONT EN COMMUN DES ENJEUX AYANT UN IMPACT DIRECT SUR LES INDIVIDUS ET LA SOCIÉTÉ. CETTE RÉFLEXION INTERDISCIPLINAIRE PEUT ÊTRE THÉORIQUE, MAIS ELLE A AUSSI UNE PORTÉE CONCRÈTE ET GRANDISSANTE SUR LE PLAN JURIDIQUE.

➡ M^e ISABELLE HARVEY, notaire

DE L'INTÉRÊT À LA CONNAISSANCE

La spécialisation commence d'abord par une histoire d'amour. Avant même d'étudier le droit, j'étais passionnée par la réflexion et les questions philosophiques entourant le concept de la personne. J'ai toujours eu un intérêt pour le questionnement sur l'humanité et, de là, pour les développements dans les domaines de la biologie humaine et de la médecine clinique. Cet intérêt m'a amenée à faire des études en bioéthique, parallèlement à ma formation et à ma pratique notariale. L'occasion de siéger au sein d'un comité d'éthique clinique s'est présentée et j'ai commencé à faire le lien entre cet intérêt et ma pratique. Aujourd'hui, ce lien influence grandement mon quotidien en tant que notaire en droit de la personne.

DE LA CHIMÈRE À LA PRATIQUE

Concrètement, la bioéthique traite de sujets tels l'euthanasie (aide médicale à mourir), l'avortement, la procréation assistée, le don de gamètes et d'embryons, la manipulation génétique, la gestation pour autrui, la brevetabilité du vivant, la thérapie génique, etc. La réflexion sur les enjeux éthiques soulevés par ces sujets nécessite l'acquisition de notions médicales et la revue du cadre juridique applicable.

En pratique, ces connaissances se reflètent dans la rédaction d'actes plus spécialisés tels le don de gamètes (spermatozoïdes ou ovocytes) ou le projet parental, mais également dans celle du testament et du contrat de mariage ou d'union de fait pour les couples ayant recours à la fécondation in vitro et à la congélation d'embryons.

La *Loi sur la procréation assistée*¹ et le *Règlement sur la procréation assistée*² (article 8 de la Loi) permettent l'utilisation des embryons et le prélèvement du matériel génétique du donneur après son décès selon certaines conditions si le donneur a validement consenti. Ce consentement est souvent donné directement en clinique, mais il est souhaitable qu'il soit aussi l'objet de conseils juridiques quant à ses conséquences possibles en cas de décès ou de séparation. Dans le cadre du testament, il peut être détaillé quant à ses limites quantitatives et temporelles. Sur le seul aspect de ce consentement, il y aurait plusieurs éléments juridiques et quantité d'exemples de rédaction à exposer. Je me limiterai ici à souligner l'importance des répercussions que cet aspect de la procréation assistée peut avoir en droit successoral et en droit de la famille. Pour un exemple des conséquences de ce consentement en lien avec la reconnaissance de



« L'éthique devrait toujours précéder le juridique pour guider sa création, adéquatement l'assister dans son application et assurer son évolution par sa remise en question. »

la filiation paternelle d'un enfant né d'une insémination post-mortem, je vous invite à lire le jugement *Droit de la famille-171644*³.

La bioéthique a par ailleurs une importance et une plus-value considérables dans ma pratique en ce qui concerne les directives médicales anticipées. Je suis en mesure de transmettre aux clients les informations nécessaires pour comprendre la distinction entre les niveaux de soins et pour apaiser leurs inquiétudes face aux choix à faire. J'accompagne également le client ou sa famille dans le processus de demande d'aide médicale à mourir, qui laisse souvent les personnes sans réponses quant aux aspects légaux. Cette spécialité permet d'offrir des

services juridiques dans un domaine où la relation de confiance entre le client et le notaire prend une toute autre dimension.

LA RÉFLEXION DE L'AVENIR

Compte tenu des répercussions que peuvent avoir les questions soulevées par la bioéthique sur l'application du droit de la famille, du droit successoral et du droit de la personne, je crois que le notaire, comme juriste et penseur, doit contribuer à la réflexion sur ces enjeux de société. C'est pourquoi je poursuis ma formation en bioéthique en vue de déposer un mémoire sur la notion de fin de vie dans le cadre de la demande d'aide médicale à mourir. Je crois que contribuer à la réflexion,

c'est contribuer au développement et au rayonnement de notre profession.

L'ÉTHIQUE ET LE DROIT EN CONCLUSION

Un jour, un ami m'a exposé la théorie selon laquelle toute relation, quelle qu'elle soit, devrait reposer sur un schéma à trois volets. J'adopte cette théorie pour affirmer que la relation entre l'éthique et la législation devrait toujours être en trois temps : l'éthique devrait toujours précéder le juridique pour guider sa création, adéquatement l'assister dans son application et assurer son évolution par sa remise en question. Comme nous, la loi a son passé, son présent et son avenir.

1. Loi sur la procréation assistée L.C. 2004, ch. 2. - 2. Règlement sur la procréation assistée (article 8 de la Loi) (DORS/2007-137). - 3. Droit de la famille-171644, 2017 QCCA 1088.

PLAN SUR MESURE POUR animaux domestiques

QU'ILS SE NOMMENT NOUCHKA, CACHOU OU PRINCESSE, LES ANIMAUX DE COMPAGNIE OCCUPENT UNE PLACE DE CHOIX DANS LE CŒUR DE LEUR MAÎTRE. PAS ÉTONNANT QU'ON SOUHAITE LEUR LAISSER DE QUOI VIVRE DANS LE CONFORT APRÈS NOTRE MORT. ♦♦ EMMANUELLE GRIL, journaliste



Au Canada, on compte environ 16,5 millions de chiens et de chats domestiques¹: 41 % des ménages posséderaient au moins un chien et 38 % au moins un chat. D'ailleurs, il n'est pas rare que des dispositions testamentaires spécifiques soient prévues afin que le bien-être de l'animal soit assuré après le décès de son propriétaire. Des exemples célèbres ? Choupette, la chatte birmane du couturier Karl Lagerfeld, a récemment hérité de 3 millions d'euros. Bubbles, le chimpanzé de Michael Jackson, avait quant à lui reçu la coquette somme de 2 millions de dollars US.

Un animal domestique n'est pas une personne au sens de la loi; il ne peut donc hériter d'un défunt. Toutefois, deux outils juridiques permettent d'assurer le confort de l'animal après la mort de son maître.

DEUX OUTILS JURIDIQUES

Au Québec, les animaux domestiques étaient auparavant considérés comme des biens, au même titre que les bijoux, les voitures et les meubles. La *Loi visant l'amélioration de la situation juridique de l'animal*, adoptée par le gouvernement québécois en 2015, définit depuis les chiens, chats, lapins, chevaux, moutons, bœufs, porcs, chèvres et leurs congénères, ainsi que certains animaux élevés pour leur fourrure, comme des êtres doués de sensibilité, qui ne sont pas des biens². Il n'en demeure pas moins qu'un animal domestique n'est pas une personne au sens de la loi; il ne peut donc hériter d'un défunt. Toutefois, deux outils juridiques permettent d'assurer le confort de l'animal après la mort de son maître.

LE LEGS À CHARGE

Dans le legs à charge, une clause du testament prévoit qu'une personne désignée prendra en charge l'animal et recevra un montant d'argent pour son entretien, et ce, autant à titre de

legs particulier qu'à titre de legs universel. Le legs peut aussi être fait en faveur d'un organisme. Pour que ce legs soit valide, le montant légué doit être proportionnel aux besoins de l'animal et ne pas excéder ceux-ci de façon démesurée. Bien évidemment, le montant laissé à cette fin dépend de plusieurs facteurs et peut varier d'un cas à l'autre. À titre d'exemple, il est probable que le montant laissé à un chien plus âgé avec un état de santé en déclin et des besoins médicaux plus importants soit différent du montant laissé à un petit chiot en santé qui a encore plusieurs années à vivre.

LA FIDUCIE TESTAMENTAIRE

La fiducie testamentaire est l'autre option. Cet outil de planification permet au testateur de léguer tous les biens et valeurs qui sont nécessaires à l'entretien et à la conservation de l'animal à une fiducie créée à cette fin. Le testateur doit nommer un fiduciaire qui prendra toutes les décisions concernant la fiducie : il peut s'agir d'une personne physique ou d'une société de fiducie qui gèrera le patrimoine. Il doit aussi nommer une personne qui sera responsable des soins à l'animal, ainsi que des remplaçants en cas de décès ou d'un désistement.

Il est également prudent d'inclure des moyens de contrôle et des incitatifs. Ainsi, une compensation monétaire peut être prévue dans le testament pour la personne qui a la responsabilité de l'animal, ou encore une clause l'obligeant à rendre des comptes sur la gestion et le bien-être de l'animal. •

1. Sondage mené en 2018 par Kynetec Canada pour le compte de l'Institut canadien de la santé animale. -
2. <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Productions/santeanimale/securitebea/Pages/situationjuridiqueanimal.aspx>

DES SERVICES FUNÉRAIRES POUR ANIMAUX DOMESTIQUES

Ces dernières années, l'offre de services funéraires pour les animaux domestiques s'est accrue.

« On reçoit de plus en plus de demandes pour la crémation assistée, dit Chantal Cadorette, directrice de Crémanimo. Dans ce cas, l'animal est exposé préalablement dans un salon de recueillement où les proches pourront lui faire leurs adieux. » Un cimetière virtuel permet aussi de publier une photographie et un message en l'honneur du disparu sur le site de Crémanimo.

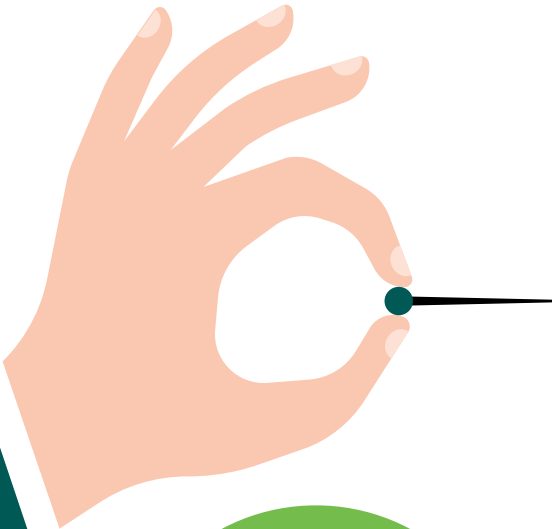
Aquanimaux offre pour sa part un service de biocrémation unique au Québec, l'aquamation, qui consiste à placer le corps de l'animal dans une cuve d'eau très chaude, où un procédé d'hydrolyse alcaline accélère le processus de décomposition, complété en quelques heures. « On obtient des cendres, comme avec une crémation par le feu », explique la propriétaire et fondatrice, Vicky Henley. Elle précise qu'aux yeux de bien des gens, l'aquamation est plus douce qu'une incinération.

Des urnes funéraires pour tous les goûts

Des urnes écologiques sont également proposées sur le marché, comme la Roots Eco-tree-urn, biodégradable et faite à base de marc de café. Elle contient aussi des semences qui, une fois germées, produiront un arbre au pied duquel on pourra se recueillir.



Aussi très populaires, les reliquaires, en forme de pendentif ou de porte-clés, permettent de conserver un peu des cendres de l'animal.



La gestion du STRESS

Savoir gérer son stress est très important.

Ne pas être en mesure de le faire peut entraîner des conséquences sur votre vie familiale, les relations avec vos amis ainsi que sur votre entreprise. Pour y parvenir, il existe des trucs simples.

🔗 KIM AUCLAIR, collaboratrice

*6 actions
à poser dès
maintenant*

1

Déterminez
les causes
de votre
stress.

2

Évitez de
vous comparer
aux autres.

3

Rappelez-vous
pourquoi vous
faites ce que
vous faites.

4

Choisissez
les clients
qui partagent
vos valeurs.

5

Imaginez
un moment
ou une scène
paisible.

6

Planifiez
en mettant
en avant vos
priorités.

La RÉFÉRENCE EN AGRICULTURE



La Terre de chez nous célèbre son 90^e anniversaire.

Elle doit sa longévité avant toute chose à la place de choix que lui ont réservé toutes les familles agricoles du Québec dans leurs cœurs et leurs foyers depuis sa toute première édition le 6 mars 1929

La Terre de chez nous se veut un média d'information rassembleur, une courroie de transmission indispensable et incontournable entre ses fidèles lecteurs et annonceurs

Elle offre du contenu exclusif, en plus de la Revue des marchés, Agrométéo, la Page à Pierre, des jeux et plusieurs articles de nature politique et économique. Ces analyses très spécialisées sont réservées à nos abonnés, contrairement à ce que nous publions sur notre site Web pour un auditoire plus généraliste.

De plus, nous offrons en primeur à nos abonnés les magazines L'Utiliterre (10 numéro/an), Forêts de chez nous (4 numéros/an), Grains (5 numéros/an et CEROM (1 numéro/an).

Pour tout connaître de l'actualité agricole

ABONNEZ-VOUS

1-877-679-7809

LaTerre.ca/boutique-abonnements

La Terre

DE CHEZ NOUS

et ses publications

TOUJOURS
#1

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

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.