

ACTES NOTARIÉS
ÉLECTRONIQUES

ICI ET AILLEURS

L'APPROCHE
CLIENT

AU-DELÀ DE L'ACTE

DROIT
AGRICOLE

VISION 360

CONFIANCE
DU PUBLIC

L'INTÉRÊT DE TOUS

entracte

RÉFORME NÉCESSAIRE DU droit de la famille

De nouveaux rôles
pour les notaires



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 Chambre des notaires ont négocié
pour vous un régime d'assurance auto, habitation
et entreprise*.

Sogemec vous offre une gamme de protections qui saura répondre
à tous vos autres besoins d'assurances!

- 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.

DIRECTION ET RÉDACTION

Éditeur: M. Jacques Deforges

Directrice service aux clientèles et communications:

M^{me} Marie Lefebvre

Conseillère principale aux communications:

M^{me} Caroline Khoury

Comité éditorial: M^{me} Diane Gareau,

M^{me} Nicolas Handfield, M^{me} Caroline Khoury,

M^{me} Marie Lefebvre, M^{me} Louis Vincent

Journaliste: Emmanuelle Gril

Révision et correction: Suzanne Raymond,

M^{me} Christian St-Georges

DESIGN

Conseil, direction de la création

et production photo: Eric Soulier

Conception et réalisation graphique:

Isabelle Salmon (numerosept.com)

IMPRESSION

Imprimerie Marquis

PRÉSIDENT: M^{me} Gérard Guay

PRÉSIDENT SORTANT: M^{me} Jean Lambert

DIRECTEUR GÉNÉRAL: M. Jacques Deforges

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'ORDRE

ABITIBI – M^{me} André Gilbert

BAS-SAINT-LAURENT/GASPÉSIE –

M^{me} Serge Bernier

BEAUCÉ – M^{me} Martin Houle

BEAUHARNOIS/IBERVILLE –

M^{me} Julie Lévesque

BEDFORD/SAINT-HYACINTHE –

M^{me} Catherine Allen-Dénomé

HULL – M^{me} Pierre Donais

JOLIETTE – M^{me} Louise Archambault

LAVAL – M^{me} Louis-Martin Beaumont

LONGUEUIL – M^{me} François Bibeau

MONTREAL – M^{me} Laurent Fréchette,

M^{me} Marie Tam, M^{me} Sylvie Tremblay,

M^{me} Michel Turcot

QUÉBEC – M^{me} Nancy Chamberland, M^{me} Joël Lafrenière

RICHELIEU/DRUMMOND – M^{me} Amélie Lavigne

SAGUENAY/LAC-SAINT-JEAN/CÔTE-NORD –

M^{me} Samuel Trépanier Brown

SAINT-FRANÇOIS – M^{me} Dany Lachance

TERREBONNE – M^{me} Marie-Julie Caron-Gratton

TROIS-RIVIÈRES – M^{me} Renée Leboeuf

ADMINISTRATEURS NOMMÉS

M. Guy Levesque, M. France Maltais,

M. Jean-Paul Morin, M. Michel Verreault

RENSEIGNEMENTS

Abonnements: entracte@cnq.org

Publicité: Bolivar Nakhasen 514-879-1793 |

1-800-263-1793 poste 5233



Chambre des notaires du Québec
600-1801 avenue McGill College
Montréal (Québec) H3A 0A7
www.cnq.org

Le magazine *Entracte* est publié quatre fois par année par la Chambre des notaires du Québec (printemps, été, automne, hiver).

Les bureaux de l'administration sont situés à la Chambre des notaires du Québec. Ce numéro est tiré à 5000 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 du papier Rolland Enviro, contenant 100% de fibres postconsommation, fabriqué à partir d'énergie biogaz et certifié FSC®, ECOLOGO, Procédé sans chlore et Garant des forêts intactes®.



juridique

10 Quel avenir
pour notre système de
publicité foncière ?

12 Réforme nécessaire
du droit de la famille :
quel rôle pour le notaire ?

16 PRD : un net avantage
dans la continuité et
la richesse des relations
avec nos clients

17 Pratique
en entreprise :
adieu la routine !

18 L'hypothèque
légale de la construction :
pour mettre fin
à une aberration
et une injustice

20 Brèves juridiques

déontologie

22 Partenaires dans
le maintien de
la confiance du public

gestion

24 Serge Beauchemin :
transmettre la
passion des affaires
aux notaires

26 Troquer
l'approche produit
pour l'approche client

28 Les médaillés
d'honneur 2016
de la Chambre
des notaires

32 Mot clé :
gouvernance

33 Osez
l'autopromotion !

techno

34 Transformation
numérique : de
la parole aux actes

36 Actes notariés
électroniques :
ici et ailleurs
dans le monde

tendances

42 Le notaire :
conseiller dans des
transactions de plus
en plus complexes

46 Portrait de
la profession

48 Achat de maison
sans intermédiaire :
opportunité à saisir



04 ÉDITO
Mot du président

05 ACTUALITÉS
DE LA CHAMBRE

50 EN CHIFFRES
Les PME, un
marché à explorer

Une Chambre en mouvement

Je suis très fier de notre nouveau magazine *Entracte*. Ce premier numéro, comme vous le constaterez, est une belle vitrine de l'esprit qui prévaut actuellement à la Chambre des notaires. En effet, l'ensemble de nos réalisations des deux dernières années a été guidé par un dénominateur commun : l'approche client. Dans l'optique de remplir pleinement notre mission, la satisfaction de nos clientèles – le public et les notaires – m'apparaissait essentielle. C'est donc dans cet esprit que nous avons mis en place des initiatives de soutien aux notaires, dont la formation Gestion et développement d'études notariales (GDEN), suivie par près de 400 notaires satisfaits. Cette formation a été conçue spécialement pour permettre aux notaires d'améliorer la productivité et la rentabilité de leur étude tout en offrant un service de plus grande qualité à leur clientèle. Le texte de Mehran Ebrahimi (page 26) vous propose également des moyens concrets pour y parvenir.

RENFORCEMENT DE LA PRD ET PLUS GRANDE PRÉSENCE DANS LES MÉDIAS

La culture juridique instaurée par le nouveau Code de procédure civile incitera les citoyens à résoudre leurs litiges par le recours aux moyens alternatifs de règlement des différends, tels que la médiation. Le notaire, à titre de juriste de l'entente impartial, a un rôle à jouer dans ce domaine, que ce soit en matière immobilière, par exemple lors d'un recours pour vice caché, ou en matière commerciale, notamment dans la résolution de conflits entre actionnaires. Le notaire doit également se démarquer en matière familiale en agissant à titre de médiateur familial. Une campagne publicitaire lancée en février démontre aux Québécois que le notaire veille à leur paix d'esprit en les accompagnant dans les moments clés de leur vie. En tant que juriste de proximité, médiateur et conciliateur, le notaire s'impose comme un professionnel expert et rassurant qui veille sur la sécurité juridique de ses clients.

C'est également dans cet esprit que la Chambre a intensifié sa présence dans les médias depuis l'été dernier. Elle a notamment pris position à l'égard de différents projets de loi, tels que le projet de loi 106, qui encadre l'exploitation des hydrocarbures, le projet de loi C-29 sur les banques et la protection des consommateurs, et le projet de loi 115 visant à contrer la maltraitance envers les aînés et les personnes en situation de vulnérabilité.

UN AVENIR PROMETTEUR

L'approche client est également la prémisse de prochaines actions de la Chambre visant entre autres à permettre au notaire d'exercer pleinement son rôle de conseil dès le début de la transaction immobilière, à accompagner et soutenir les nouveaux notaires, et à procéder à la transformation numérique de la profession avec pour objectif l'acte notarié « zéro papier ». L'avenir de notre profession passera par notre capacité d'ouverture : jouer notre rôle-conseil, élargir notre expertise, nous intéresser aux nouvelles technologies et nous inspirer de ce qui nous entoure. Bref, ouvrir nos horizons pour répondre aux défis du 21^e siècle.

Bonne lecture !

L'avenir de notre profession passera par notre capacité d'ouverture : jouer notre rôle-conseil, élargir notre expertise, nous intéresser aux nouvelles technologies et nous inspirer de ce qui nous entoure.



Actualités

DE LA CHAMBRE

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

Événement

MOIS DE LA JUSTICE

La Chambre des notaires est fière d'avoir été le partenaire principal de la 2^e édition du Mois de la justice, qui a pour but d'améliorer l'accès à la justice en informant les citoyens de leurs droits et obligations.



Organisé par la Clinique juridique Juripop, le Mois de la justice regroupe divers intervenants du milieu juridique ainsi que plusieurs activités de sensibilisation sous une même ombrelle.

Le Mois de la justice a été institué à la suite du succès retentissant des cliniques juridiques populaires dans le métro en 2014, où les citoyens pouvaient consulter des avocats et des notaires gratuitement à la station Berri-UQAM. Le succès des cliniques fut tel que d'autres activités ont été ajoutées à l'événement afin d'offrir à la justice une visibilité à longueur d'année.

Cette initiative a permis aux organismes impliqués de joindre plus de 80 000 auditeurs lors d'une émission spéciale diffusée sur MATV, plus de 600 citoyens lors des cliniques juridiques populaires dans le métro et plus d'une centaine de participants lors du colloque sur la justice en 2016. La Chambre des notaires est consciente de l'importance d'un tel enjeu dans ses efforts pour améliorer l'accès à la justice. En plus de sa contribution financière, la Chambre a assuré la participation de son président, M^e Gérard Guay, à l'émission spéciale de MATV et au colloque sur la justice en tant que panéliste. L'Ordre a également recruté des notaires pour les cliniques juridiques.

Nous espérons que les efforts déployés auront pour effet d'améliorer la protection des droits fondamentaux des individus et nous souhaitons longue vie au Mois de la justice !

**ACCÈS
À LA JUSTICE**

LE 1-800- NOTAIRE

EST UN SERVICE GRATUIT MIS EN PLACE POUR FACILITER L'ACCÈS À DE L'INFORMATION JURIDIQUE DE BASE POUR L'ENSEMBLE DE LA POPULATION QUÉBÉCOISE. L'ÉQUIPE RÉPOND AUX QUESTIONS, PAR TÉLÉPHONE OU EN LIGNE, EN OFFRANT DES INFORMATIONS JURIDIQUES GÉNÉRALES. EN 2016, UNE CROISSANCE DU NOMBRE DE DEMANDES A ÉTÉ OBSERVÉE.

44 968
APPELS AU
1-800-NOTAIRE

4 404
QUESTIONS TRAITÉES
EN LIGNE

8 077
RÉFÉRENCEMENTS
DE NOTAIRES
EN PRATIQUE PRIVÉE

Actualités DE LA CHAMBRE

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



Avez-vous l'esprit en paix?

Laissez un notaire vous guider



NOUVELLE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

Les Québécois font confiance aux notaires, mais savent-ils seulement que le notaire est en quelque sorte un chef d'orchestre qui s'assure que tous les intervenants impliqués jouent parfaitement leur partition pour éviter toute fausse note ? Comprennent-ils pleinement qu'au-delà de la paperasse à signer, le notaire veille à leur protection juridique pour qu'ils puissent vivre l'esprit en paix ? Lancée le 15 février dernier, **notre nouvelle campagne publicitaire vise à faire évoluer dans l'esprit des gens l'image du notaire, en le positionnant comme un conseiller juridique qui apporte la paix d'esprit tout au long de la vie.**

JOUER L'ÉMOTION POUR ATTEINDRE LES GENS

Comment passer notre message en seulement 30 secondes ? En racontant la naissance et la fin d'une histoire d'amour sur l'air d'une vieille chanson interprétée par une jeune artiste et son ukulélé.

Sur la reprise de la chanson de Joe Dassin *Salut les amoureux* défilent les différentes étapes de la vie d'un couple, de leur union à leur séparation à l'amiable. Traitée sous un angle original et surtout avec une charge émotive très forte, la publicité se conclut sur l'import-

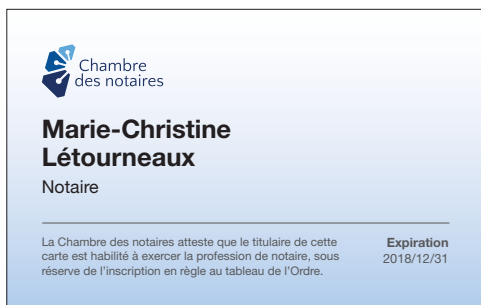
tance de demander conseil à un notaire pour vivre l'esprit en paix – à toutes les étapes importantes de la vie. Diffusée à partir du 15 février à la grandeur de la province sur les chaînes télé traditionnelles et les réseaux spécialisés, la campagne se décline également sur le Web ainsi que sur Facebook. Le plan média permettra de rejoindre près de 90 % des adultes. Un deuxième volet de la campagne est aussi prévu pour l'automne 2017.



CAMPAGNE IMMOBILIER

SUITE AUX RÉSULTATS DE LA CAMPAGNE IMMOBILIER DE 2016, UNE CAMPAGNE SPÉCIFIQUEMENT CONSACRÉE À L'IMMOBILIER SERA LANCÉE SUR FACEBOOK LE 6 MARS PROCHAIN, POUR QUATRE SEMAINES. L'OBJECTIF EST D'ENCOURAGER LES ACHETEURS À FAIRE VALIDER LEUR OFFRE D'ACHAT PAR UN NOTAIRE AVANT D'Y APPOSER LEUR SIGNATURE.

NOUVELLE CARTE DE MEMBRE DES NOTAIRES



EN RÉPONSE AUX NORMES DE SÉCURITÉ MISES EN PLACE PAR LE MINISTÈRE DE LA JUSTICE, LA CHAMBRE A PRODUIT UNE CARTE À L'IMAGE DE LA PROFESSION QUI POURRA ÊTRE UTILISÉE PAR TOUT NOTAIRE DÛMENT INSCRIT AU TABLEAU DE L'ORDRE.

EN PLUS DE FACILITER L'ACCÈS DES NOTAIRES AUX PALAIS DE JUSTICE, LA CARTE DE MEMBRE SERA NÉCESSAIRE POUR EFFECTUER CERTAINES TRANSACTIONS ÉLECTRONIQUES SUR L'INFOROUTE NOTARIALE. ELLE DEVRA ÉGALEMENT ÊTRE

UTILISÉE POUR LE VOTE ÉLECTRONIQUE LORS DES PROCHAINES ÉLECTIONS.

LA CARTE DE MEMBRE COMPORTE UNE DATE D'EXPIRATION ET EST VALIDE POUR DEUX ANS.

UNE NOUVELLE CARTE SERA ÉMISE À SON ÉCHÉANCE. CELLE QUE VOUS DÉTENEZ PRÉSENTEMENT PEUT ÊTRE UTILISÉE JUSQU'À LA RÉCEPTION DE LA NOUVELLE. ENSUITE, ELLE DEVRA ÊTRE DÉTRUITE.

SURVEILLEZ VOTRE BOÎTE AUX LETTRES ! VOTRE NOUVELLE CARTE DE MEMBRE ARRIVERA SOUS PEU.

ÉLECTION 2017 AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

ET NOMINATIONS TRIENNALES AUX COMITÉS DE LA CHAMBRE

Pour la première fois de son histoire, la Chambre des notaires procédera à l'élection de son conseil d'administration par voie de vote électronique !

Les votes pourront être enregistrés sur une plateforme de vote en ligne entre le 29 mars à 9 h et le 13 avril à 16 h. La firme Raymond Chabot Grant Thornton agira comme expert technologique indépendant afin d'assurer la confidentialité, la sécurité et l'intégrité du vote.

Tout au long de la campagne électorale, lancée au début de février, les notaires pourront visiter l'Inforoute notariale pour consulter le profil des candidats à la présidence ou à un poste d'administrateur, ainsi que les communications que les candidats auront publiées à leur intention. Suite aux élections, les notaires souhaitant s'impliquer dans leur ordre professionnel pourront postuler à l'un des 15 comités de la Chambre via l'Inforoute notariale. Les nominations aux comités de la Chambre auront lieu lors de la deuxième rencontre du conseil d'administration du triennat, à la fin du printemps. De plus amples informations seront transmises par courriel.



Plan stratégique 2015-2020

ASSURONS LA RELÈVE

SOUTIEN DE LA RELÈVE NOTARIALE ET ACCOMPAGNEMENT DES JEUNES NOTAIRES



La réalité des jeunes notaires n'est pas toujours facile. La situation des jeunes notaires en difficulté est en croissance et il manque de ressources pour les accompagner. Le contexte économique et l'isolement sont certains des facteurs qui engendrent cette problématique.

Pour saisir les causes menant parfois à l'exode prématuré des jeunes dans la profession, une enquête a été menée auprès de ceux-ci afin de guider les actions à prendre pour leur fournir un soutien adéquat et des outils concrets.

Pour bien cerner les besoins, des échanges et des consultations avec divers intervenants ont suivi, en plus d'une étude de documentation et de rapports pertinents.

Ces consultations ont fait ressortir plusieurs constats, notamment :

- Haut niveau de responsabilité professionnelle pour un faible revenu
- Difficultés rencontrées lors de l'intégration à la profession
- Méconnaissance du notariat
- Manque de visibilité auprès des étudiants et des jeunes notaires

Sur la base de ces observations, un plan d'action portant sur la relève notariale et l'accompagnement des jeunes notaires a été élaboré, dans le cadre du plan stratégique 2015-2020.

L'intervention de la Chambre s'effectuera à partir du baccalauréat en droit jusqu'au développement professionnel du jeune notaire prioritairement.

LE PLAN D'ACTION

Les activités du plan visent à atteindre différents objectifs : amener les jeunes à choisir le notariat par une meilleure connaissance de la profession ; accompagner et outiller les notaires dans l'exercice de la profession ; et rehausser l'image de la Chambre auprès des jeunes notaires.

La réalisation du plan passera entre autres par la mise sur pied d'un groupe de travail consultatif formé de jeunes notaires ; l'analyse des besoins pour la relève notariale ; l'optimisation des activités dans les universités pour faire connaître et promouvoir le notariat ; la mise en place d'un service de soutien aux professionnels ; et l'instauration d'un mentorat efficient.

SERVICE DE SOUTIEN ET D'ACCOMPAGNEMENT

Selon une approche préventive de la mission de protection du public et d'accompagnement des membres, un nouveau service sera créé pour offrir un soutien, fournir de l'information de première ligne et guider les notaires éprouvant des difficultés dans leur pratique privée vers des solutions qui répondent à leurs besoins. Ce service apportera une assistance aux notaires dans leur démarche d'amélioration ou de prise en charge. Il leur fournira de l'information en soutien à leur pratique privée et les aidera à bien cerner les divers problèmes ainsi qu'à définir des pistes de solutions. Bien que ce service s'adresse à tous les membres, la priorité sera accordée aux professionnels en début de carrière. Il est à noter que ce service ne dispensera pas d'avis juridiques.

Tous ces efforts seront déployés et optimisés afin de toujours mieux répondre aux besoins et d'assurer une relève forte et fière.

NOUVEAUTÉ

LA LIQUIDATION ET LE PARTAGE DE LA SUCCESSION (Art. 776 à 898 C.c.Q.), 2^e édition

Collection Commentaires sur le Code civil du Québec (DCQ)

Michel Beauchamp

La collection Commentaires sur le Code civil, c'est le secret le mieux gardé des notaires bien préparés ! Chaque commentaire constitue une analyse détaillée d'un article et comporte une synthèse de l'état actuel du droit.

Découvrez la nouvelle édition consacrée à cet aspect central de votre pratique : la liquidation et le partage de la succession.



www.editionsyvonblais.com • 1 800 363-3047



THOMSON REUTERS®



CÉLÉBRONS MONTREAL

Au profit d'Éducaloi 



375^e **16 MARS 2017**

Marché Bonsecours, 18 h

Merci pour votre appui!



Profitez d'une occasion unique de réseauter avec quelque 500 invités de marque!
Votre présence et vos dons permettent à Éducaloi de développer ses activités d'information et d'éducation juridiques.

AU PROGRAMME :

- Un décor unique aux couleurs de Montréal, entre histoire et modernité!
- Un menu aux saveurs gastronomiques de notre ville!
- Un dixie band pour un hommage à Montréal tout en chanson!
- Un encan silencieux avec des lots uniques!
- Et bien plus!



Pour vous procurer des billets ou faire un don : educaloi.qc.ca/benefice

Quel avenir POUR NOTRE SYSTÈME DE PUBLICITÉ FONCIÈRE ?

L'ADOPTION DU CODE CIVIL DU QUÉBEC, EN DÉCEMBRE 1991, NOUS FAISAIT ESPÉRER LE MEILLEUR EN MATIÈRE DE FORCE PROBANTE DES INSCRIPTIONS AU REGISTRE FONCIER. VINGT-CINQ ANS PLUS TARD LA RÉFORME TANT ATTENDUE DEMEURE UN RÊVE : LES EFFORTS DU LÉGISLATEUR SE SONT LIMITÉS À L'INFORMATISATION DU REGISTRE FONCIER ET RIEN N'A CHANGÉ EN CE QUI CONCERNE SA PORTÉE JURIDIQUE. NE SERAIT-IL PAS TEMPS, ALORS QUE LE PROGRAMME DE RÉNOVATION CADASTRALE TIRE À SA FIN¹, DE REVOIR LE FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME DE PUBLICITÉ FONCIÈRE QUÉBÉCOIS QUI VIENT DE CÉLÉBRER SON 175^E ANNIVERSAIRE ?

◆ M^E FRANÇOIS BROCHU²

LES DÉLAIS DE PRESCRIPTION ET LA PREUVE DU DROIT DE PROPRIÉTÉ

On s'attend d'un régime moderne et efficace de publicité foncière qu'il permette de connaître rapidement les droits qui grèvent un immeuble et qu'il fournisse des informations fiables. Or, le système actuel repose sur des principes juridiques établis il y a 175 ans, qui ont connu une dégradation importante lorsque les dispositions relatives à la prescription acquisitive ont été modifiées en 1994. Alors que la preuve du droit de propriété requerrait, en 1993, un examen des titres couvrant une période de 30 ans, il faut aujourd'hui

faire remonter nos recherches à 52 ans (jusqu'en 1964). Dans 10 ans, la période à couvrir sera de 62 ans, le double de ce qui était requis sous le régime du Code civil du Bas-Canada. Cela est inacceptable.

LE REPÉRAGE ET LA QUALIFICATION DES SERVITUDES

Le registre foncier a une portée limitée en ce sens qu'il ne se prononce pas sur la qualification des droits contenus dans les actes publiés. En d'autres mots, chaque examinateur de titres doit interpréter les clauses contenues dans les actes publiés depuis l'origine du cadastre afin de déterminer s'il

y a eu création d'une servitude, d'un autre droit réel (propriété, usufruit, usage, emphytéose, démembrement innommé) ou d'une simple obligation personnelle.

La recherche des servitudes est ardue puisqu'elle doit couvrir une période qui s'étale souvent sur plus d'un siècle étant donné que les servitudes ont vocation à être perpétuelles. Par ailleurs, le registre foncier ne permet pas à l'examineur de titres de savoir rapidement et facilement où se trouve l'assiette des droits qui, d'après son analyse, sont des servitudes. N'étant pas représentées graphiquement sur les plans cadastraux, les assiettes des servitudes sont très difficiles à positionner lorsque leur désignation



ne correspond plus à la situation actuelle des lieux.

DES PISTES DE SOLUTIONS

La société québécoise gagnerait beaucoup à ce que les inscriptions au registre foncier se voient conférer une force probante et que le cadastre indique, minimalement, l'endroit où se situe l'assiette des servitudes. Le travail de vérification de la qualité des titres de propriété, d'identification et de localisation des servitudes n'aurait alors pas à être répété toutes les fois qu'un immeuble change de mains ou qu'il est donné en garantie.

C'est parce que nous avons de sérieuses raisons de croire que le registre foncier ne puisse bientôt plus répondre aux besoins des générations futures qu'il devient important de se pencher sur les façons d'adapter le système de publicité

foncière québécoise aux besoins et aux réalités du 21^e siècle. Plus le temps passe, plus les recherches effectuées par les notaires, les avocats et les arpenteurs-géomètres pour garantir la validité d'un titre de propriété deviennent longues, complexes et coûteuses pour la société.

LA NÉCESSITÉ D'UNE RÉFLEXION

L'amélioration d'un système de publicité foncière dont les origines remontent aux années 1830 représente un défi colossal pour la société québécoise. Elle n'a cependant d'autre choix, selon nous, que de le relever pour permettre aux générations futures de continuer de profiter d'infrastructures qui favoriseront la sécurité des transactions immobilières et l'exploitation de la valeur économique

des immeubles. Ce constat est-il partagé par les professionnels et organismes qui s'appuient sur le registre foncier pour la sécurité des titres immobiliers et la recherche des servitudes ? Bien qu'il touche bon nombre de professionnels et d'organismes publics ou privés, le système de publicité des droits n'a jamais fait l'objet de discussions dans un cadre pluridisciplinaire. Réunissons sans tarder toutes les personnes que la question de la qualité des titres de propriété et des servitudes préoccupe afin de faire le point sur l'avenir du système de publicité foncière et d'envisager des pistes de solutions qu'il serait rapidement possible d'exploiter.

1. Le dépôt des derniers plans de rénovation cadastrale est prévu en 2021.

2. L.L.D., notaire, professeur à la Faculté de droit de l'Université Laval.

QUEL RÔLE POUR LE NOTAIRE? **Réforme nécessaire du droit de la famille**



PLUS DE 30 ANS APRÈS LA RÉFORME DE 1980 SUR LE DROIT DE LA FAMILLE, IL CONVIENT D'EN REVOIR LE CONTENU EN FONCTION DES RÉALITÉS FAMILIALES ET CONJUGALES QUI CARACTÉRISENT LA SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE D'AUJOURD'HUI. ON NE SAURAIT SE CONTENTER DES INTERVENTIONS LÉGISLATIVES À LA PIÈCE QUI SE SONT SUCCÉDÉ AU COURS DES DERNIÈRES DÉCENNIES. BIEN QU'ELLES AIENT PERMIS DE COLMATER CERTAINES DES FISSURES PROVOQUÉES PAR LES MUTATIONS SOCIALES, CES INTERVENTIONS ONT AUSSI MULTIPLIÉ LES PROBLÈMES D'INCOHÉRENCE INTERNE [...] QUI PARSÈMENT AUJOURD'HUI LE DROIT DE LA FAMILLE QUÉBÉCOIS¹. ➡ M^E RAPHAËL AMABILI-RIVET, Direction des services juridiques

Cette introduction provient du Comité consultatif en droit de la famille, présidé par notre collègue, le notaire et professeur Alain Roy, qui concluait à la nécessité de réformer dans sa globalité le droit de la famille. C'est ce même comité qui, dans un deuxième temps, déposait à l'été 2015 un imposant rapport² constituant le fruit d'un travail d'une complexité et d'une ampleur inégale depuis l'avènement du Code civil du Québec. La réforme proposée par le Comité en est une fondamentale, qui redéfinit tous les concepts actuels se rapportant au droit de la famille. Les suites à y donner se font toujours attendre, malgré l'urgence et la nécessité de ce faire. En novembre dernier, la Chambre des notaires recommandait d'ailleurs au gouvernement d'entreprendre rapidement le processus de réforme globale du droit de la famille, se disant prête à collaborer très activement à sa mise en œuvre³. À la lumière des nouvelles réalités sociales, on peut déjà imaginer les répercussions positives qu'une telle réforme aurait sur les familles. Le rôle, la présence et l'implication des notaires du Québec pourraient bien être déterminants dans la mise en œuvre de certains de ses aspects. Le présent texte propose d'illustrer ce propos en reprenant (et, bien entendu, en s'y limitant) 2 des 82 recommandations principales contenues dans le rapport du Comité.

OBLIGATIONS ENTRE CONJOINTS ET RÉGIME PARENTAL IMPÉRATIF

L'élément fondamental ayant guidé les propositions de cette réforme est tout à fait innovateur et n'a aucun équivalent dans les autres pays de tradition civiliste. Indépendamment du statut conjugal des parents, il est admis que ceux-ci assument envers l'enfant une responsabilité commune. S'appuyant sur ce principe, le Comité propose que ce soit l'enfant, et non plus le mariage, qui constitue le critère légal justifiant que des obligations naissent entre les conjoints (parents), et ce, peu importe leur statut conjugal. Autrement dit, le Comité recommande d'instituer un régime parental impératif qui, à la suite de la naissance d'un enfant, imposera aux parents des droits et obligations réciproques. Un parent qui subirait alors un désavantage économique en raison de cette naissance ou du rôle parental qu'il est appelé à jouer serait en droit d'obtenir une prestation de l'autre parent pour compenser ce désavantage et les conséquences qui en découlent. Le régime exclut toute forme de partage de biens, mais serait

néanmoins assujéti à d'autres mesures de protection complémentaires telles que des mesures d'attribution des biens familiaux. À noter que, selon leur statut conjugal, les parents auraient également la possibilité de s'assujettir à un régime conjugal supplétif au régime parental, ou de s'en affranchir.

Étant le conseiller naturel des familles, le notaire ne pourrait-il pas assumer à l'endroit des futurs parents le rôle qu'il a traditionnellement assumé auprès des futurs époux ? Le notaire, on s'en souviendra, représentait un passage obligé pour les époux avant le mariage. Or, si la naissance d'un enfant remplace le mariage comme porte d'entrée du droit de la famille, le notaire ne pourrait-il pas agir en amont afin d'informer les futurs parents des dispositions du régime parental impératif ? Le notaire pourrait agir en première ligne pour expliquer aux parents qu'au-delà de leur statut conjugal, la naissance d'un enfant fera aussi naître des droits et obligations mutuelles non seulement à l'endroit de l'enfant, mais également entre eux.

Étant le conseiller naturel des familles, le notaire ne pourrait-il pas assumer à l'endroit des futurs parents le rôle qu'il a traditionnellement assumé auprès des futurs époux ?

La maternité de substitution constitue une nouvelle réalité de notre société.

Le devoir d'impartialité et l'obligation de conseil qui gouvernent les agissements du notaire sont au centre de cette vision. Les futurs parents, mariés ou en union de fait, pourraient également profiter de cette rencontre avec le notaire pour s'assujettir à un régime conjugal supplétif au régime parental ou, selon le cas, s'en affranchir. Tant les obligations impératives issues du régime parental que les autres droits découlant du régime conjugal pourraient, par ailleurs, être consignés dans un acte notarié en minute. D'une part, cette démarche se voudrait informative quant aux obligations inhérentes au régime parental impératif, l'acte ne pouvant évidemment reprendre que les modalités législatives du régime quant aux conséquences juridiques liées au projet parental. D'autre part, en ce qui a trait au régime conjugal, l'acte pourrait faire état d'obligations réciproques entre les conjoints, lesquelles seraient supplétives du régime impératif.

LA MATERNITÉ DE SUBSTITUTION

La maternité de substitution constitue une nouvelle réalité de notre société qui n'a évidemment pas échappé au Comité. Conscient des nombreux débats sur le sujet, de même que des enjeux éthiques et juridiques qui en découlent, le Comité propose d'instituer un cadre juridique établissant des effets à un projet parental qui implique le recours à une mère porteuse⁴. Le Comité recommande que la reconnaissance d'effets à ce type de projet parental puisse notamment se faire d'une façon entièrement déjudiciarisée, soit par voie administrative. Cette avenue

permettrait d'établir la filiation entre l'enfant et les parents d'intention en faisant ultimement appel au concours du directeur de l'état civil. Avant d'en arriver à cette dernière étape, le notaire devrait, encore une fois, jouer un rôle essentiel :

« [...] En sa qualité d'officier public, le notaire est légalement tenu de conseiller, en toute impartialité, chacune des parties aux actes qu'il reçoit et de vérifier leurs consentements respectifs. Tant la mère porteuse que les parents d'intention seront donc dûment informés des conséquences juridiques du projet parental auquel ils souhaitent participer à différents titres. Ils seront du même coup avisés des clauses ou modalités contraires aux différentes législations applicables ou à l'ordre public, notamment en ce qui concerne la rémunération de la mère porteuse et des limitations que l'on voudrait apporter à sa liberté d'action avant ou pendant la grossesse. L'acte notarié devra non seulement exposer les tenants et aboutissants du projet parental convenu, mais il devra en outre préciser les droits et obligations qui en découlent pour chacune des parties. [...] ces droits et obligations sont très nombreux ; leur transcription dans l'acte notarié permettra donc aux parties d'y référer efficacement tout au long du déroulement du projet parental. La deuxième justification, qui découle de la première, se rapporte au droit de la preuve et fonde la rationalité procédurale de la voie administrative. [...] Parmi les énonciations pourvues de la force probante se trouve la date de clôture de l'acte notarié. En matière de maternité de substitution, cet attribut est capital. Tel que précédemment

CE QU'EN PENSE LE PUBLIC

Il semble que la majorité des Québécois soient d'avis que l'amorce des travaux législatifs liés à la réforme globale du droit de la famille est nécessaire. Pour preuve, un sondage de janvier 2017 de la firme Léger fait état des résultats suivants :



68%

Deux Québécois sur trois se disent d'accord avec la proposition suivant laquelle la présence ou non d'enfant commun au sein du couple doit être au cœur du droit des mariages et des unions libres.



83%

La grande majorité des Québécois se disent d'accord avec la proposition suivant laquelle une loi devrait permettre aux couples de devenir les parents légaux d'un enfant porté par une mère porteuse.



72%

Près des trois quarts des Québécois sont d'accord pour que la loi permette qu'un couple sans enfant commun puisse se marier et établir un contrat de mariage notarié prévoyant qu'en cas de divorce, il n'y aurait pas de partage du patrimoine familial entre eux.



mentionné, il est de l'essence même du projet parental d'être antérieur à la conception de l'enfant. Cette antériorité permet de bien distinguer le projet parental dont le législateur peut admettre la légitimité, de la pratique au moyen de laquelle une femme enceinte rechercherait des parents pour l'enfant à naître dont elle ne souhaite pas assumer la maternité. Puisqu'une telle pratique peut être assimilée à une forme d'adoption privée, elle ne saurait être autorisée. À ces deux justifications s'ajoutent finalement les avantages plus accessoires que représentent la conservation de l'original de l'acte notarié dans le greffe du notaire (à l'abri des pertes, des destructions et des altérations), de même que la communication qui pourra éventuellement en être faite sous forme de copies et d'extraits authentiques (notamment au bénéfice du directeur de l'état civil, comme il en sera ci-après question).⁵» [références omises]

Établissement de la filiation

Dans l'attente de la mise en œuvre d'un cadre spécifique régissant la

maternité de substitution, la Chambre des notaires suggérerait récemment, à l'occasion des consultations particulières portant sur le projet de loi n° 113, une solution à court terme en ce qui concerne l'établissement de la filiation après la naissance de l'enfant issu d'une mère porteuse⁶. La Cour d'appel a récemment admis la légalité d'une telle procédure, en l'absence de cadre légal et en dépit de l'article 541 C.c.Q. qui frappe de nullité absolue les ententes de gestation ou de procréation pour le compte d'autrui⁷. La procédure d'adoption sur consentement spécial représenterait le seul mécanisme permettant aux parties impliquées dans un tel projet parental d'en assurer le parachèvement. Actuellement, ce consentement se donne par écrit, devant deux témoins⁸, par les parents en faveur d'un proche⁹. Or, dans un souci de sécurité accrue, la Chambre a soulevé, à l'instar de ce que prévoit le Code civil français¹⁰, que ce consentement devrait plutôt être reçu par acte notarié. Le notaire, de par ses fonctions, doit vérifier la validité et la qualité du consentement des

parties qui comparaissent devant lui. Ainsi, par l'intervention du notaire, le juge serait assuré du consentement libre et éclairé des parties lors de l'étude de la demande d'adoption.

1. COMITÉ CONSULTATIF SUR LE DROIT DE LA FAMILLE, Alain ROY (prés.), Rapport sur l'opportunité d'une réforme globale du droit de la famille québécois, Québec, Ministère de la Justice du Québec, 19 octobre 2013.

2. COMITÉ CONSULTATIF SUR LE DROIT DE LA FAMILLE, Alain ROY (prés.), Pour un droit de la famille adapté aux nouvelles réalités conjugales et familiales, Québec, Ministère de la Justice du Québec, 2015 (ci-après « Rapport »), en ligne.

3. CHAMBRE DES NOTAIRES DU QUÉBEC, Mémoire sur le projet de loi n° 113, Loi modifiant le Code civil et d'autres dispositions législatives en matière d'adoption et de communication de renseignements, Montréal, Novembre 2016.

4. Voir les recommandations n° 3.21 à 3.21.10 du Rapport.

5. Rapport, préc., note 2, p. 173.

6. Loi modifiant le Code civil et d'autres dispositions législatives en matière d'adoption et de communication de renseignements, 6 octobre 2016, 41^e législature, 1^{re} session. Voir également le mémoire de la Chambre des notaires, préc., note 3.

7. Adoption 1445, 2014 QCCA 1162.

8. Code civil du Québec, L.Q. 1991, c. 64, art. 548.

9. Id., art. 551 et 555.

10. Voir art. 345, 348-3 et 361 du Code civil français (France).

**LA PRÉVENTION ET
LE RÈGLEMENT DE DIFFÉRENDS**

Un net avantage dans la continuité et la richesse des relations avec nos clients



Depuis l'entrée en vigueur du nouveau Code de procédure civile du Québec, les parties doivent considérer le recours aux modes privés de prévention et de règlement des différends (PRD) avant de s'adresser aux tribunaux. Le Code facilite l'accès à la justice en offrant des solutions de règlement de différends justes, raisonnables, satisfaisantes et, très certainement, beaucoup plus rapides que le recours aux tribunaux. Nous avons ici une occasion exceptionnelle de bonifier notre offre de services. Les occasions de pratiquer la PRD sont nombreuses : conflit impliquant un vice caché, différend en raison d'un droit de passage occulte, dispute entre actionnaires, saga familiale entre héritiers ne sont que quelques occasions d'assumer pleinement notre statut de juriste de l'entente et de solidifier notre relation avec nos clients.

Selon le type, la nature et la complexité du conflit, plusieurs modes de résolution sont possibles. Chacun offre des avenues de résolution qui sont justes et raisonnables. Contrairement à ce qu'on pourrait supposer, la médiation ne représente qu'environ 15 % de ma pratique. La PRD est beaucoup plus diversifiée. La négociation, la conciliation, l'évaluation neutre, l'ombudsman, l'arbitrage constituent quelques exemples des différents modes qui s'offrent aux notaires pratiquant la PRD. Le notaire désireux d'intégrer la PRD à sa pratique devra se familiariser avec l'idée d'embrasser le conflit de ses clients et devra également faire preuve de créativité afin d'être en mesure d'apprécier les bénéfices que pourrait produire un règlement juste et raisonnable et, idéalement, sans l'intervention du tribunal.



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
vice-président
de l'Association
des notaires en
prévention et
règlement
des différends
du Québec
(ANPRDQ).*

Pratique
en entreprise

Adieu la routine!

♦ PAR EMMANUELLE GRIL

Certains notaires ont choisi de ne pas œuvrer au sein d'une étude notariale mais plutôt d'exercer dans une organisation. Aperçu du parcours de trois d'entre eux.

« J'ai eu un coup de foudre lorsque j'ai lu la description des tâches ! »

MULTIDISCIPLINARITÉ

→ À l'emploi de la Chambre des notaires depuis 2010, **M^e Catherine Bolduc** est secrétaire adjointe au Secrétariat de l'Ordre. Elle a d'abord œuvré en pratique privée avant d'opter pour un chemin moins fréquenté. « La fiscalité m'a toujours intéressée et j'ai suivi tous les cours dans ce domaine durant mes études en droit. J'ai décroché un poste à la direction des mesures fiscales chez Investissement Québec, et par la suite comme conseillère principale en gestion d'actifs chez Otéra Capital. » Puis, un poste s'est présenté à la Chambre. « J'ai eu un coup de foudre lorsque j'ai lu la description des tâches ! », raconte-t-elle. Les responsabilités énumérées étaient axées sur l'accompagnement des membres. « J'appréciais également la possibilité d'avoir accès au comité exécutif, d'être un petit rouage dans le processus décisionnel. » Cet emploi lui a aussi permis d'exercer en droit professionnel. « Cela me rapproche des membres de l'Ordre et satisfait mon sentiment d'appartenance, ce qui est important pour moi », conclut M^e Bolduc.

2

RELEVER DES DÉFIS

→ **France Beaudry** est coordonnatrice des services juridiques chez Promutuel Assurance depuis 2013. À la tête d'une équipe de cinq personnes, elle dispense des services-conseils aux 17 sociétés mutuelles membres du groupe en matière de conformité à la réglementation en assurance de dommages, ainsi que des services corporatifs en fusion, réorganisation et acquisition de sociétés. M^e Beaudry a œuvré en pratique privée pendant 10 ans avant d'effectuer un virage. « Je voulais relever des défis, traiter des dossiers complexes, évoluer sur le plan professionnel. Aussi, lorsqu'un emploi s'est présenté à la Laurentienne Vie en révision de transactions hypothécaires, j'ai sauté le pas. » Elle grimpe les échelons et poursuit son cheminement chez divers employeurs, notamment Desjardins Sécurité financière et Industrielle Alliance, développant une expertise en droit corporatif, en gouvernance et en services financiers.

« Je suis une fonceuse et je m'organise pour que les choses fonctionnent ! Je me suis formée, je suis allée chercher les connaissances nécessaires. »

« Je suis une fonceuse et je m'organise pour que les choses fonctionnent ! Je me suis formée, je suis allée chercher les connaissances nécessaires. Mais cela demande un travail acharné et beaucoup de dévouement. C'est d'autant plus ardu que les employeurs embauchent généralement des avocats comme conseillers juridiques. Les notaires doivent donc constamment asseoir leur crédibilité et démontrer leurs compétences », soutient M^e Beaudry. Mais au bout du compte, le jeu en vaut la chandelle : « Le travail en entreprise est plus varié qu'en pratique privée. On peut réaliser des transactions d'envergure auxquelles peu de praticiens ont accès et dire adieu à la routine ! »

3

« Mon travail me permet d'œuvrer au sein de deux mondes qui m'intéressent particulièrement : le droit et les communications. »

VULGARISATION JURIDIQUE

→ Depuis février 2015, **M^e Antoine Fafard** est à l'emploi d'Éducaloi. Spécialiste en vulgarisation juridique, il est chargé de produire du contenu pour le site de l'organisation. « Je donne aussi régulièrement des ateliers de formation, par exemple dans des centres communautaires ou auprès de groupes d'ânés, ainsi que des ateliers d'introduction au droit dans les écoles secondaires. J'apprécie beaucoup ce volet éducatif », explique-t-il. Si Antoine Fafard a fait ses premières armes dans la pratique privée pendant trois ans, il a changé son fusil d'épaule à la faveur d'un déménagement, de Mauricie jusqu'en banlieue montréalaise. Il effectue alors un remplacement de quelques mois à Investissement Québec, puis fait le saut à Éducaloi. « Mon travail me permet d'œuvrer au sein de deux mondes qui m'intéressent particulièrement : le droit et les communications. J'aime discuter avec les gens, mieux comprendre leurs besoins en outils juridiques et faciliter, d'une certaine façon, l'accès à la justice. De plus, les notaires bénéficient d'un capital de sympathie, ce qui facilite le contact avec le public », dit-il.



L'hypothèque légale de la construction: pour mettre fin à une aberration et une injustice

◆ M^{re} RAPHAËL AMABILI-RIVET, Direction des services juridiques

Au cours des dernières décennies, l'application des dispositions du Code civil du Québec portant sur l'hypothèque légale de la construction s'est révélée porteuse d'injustice et d'inégalité, spécialement lorsqu'un immeuble est acquis par un consommateur. Les intervenants qui sont au cœur de la problématique comprennent rapidement qu'il s'agit d'une situation de laquelle on peut difficilement s'extirper.

Comment déterminer avec exactitude la date de « fin des travaux » ? Comment déterminer la part de la plus-value que l'on doit attribuer à chacun des participants de l'ouvrage, ou comment assurer au propriétaire acheteur ou rénovateur que les sommes remises à l'entrepreneur

général serviront bel et bien à acquitter les travaux exécutés, les services fournis et les matériaux affectés à son immeuble ? Le consommateur, le créancier hypothécaire et le notaire sont les premiers acteurs à subir les contrechocs de cette contrainte législative disproportionnée qui profite essentiellement à l'industrie de la construction. Dans l'espoir d'améliorer l'équité et la justice, la Chambre a fait au cours des 20 dernières années de nombreuses démarches auprès du gouvernement, dénonçant les limites d'un système dysfonctionnel et archaïque.

LES SOLUTIONS POSSIBLES

Récemment, la Chambre faisait état des solutions mises de l'avant dans les autres provinces canadiennes qui

s'apparentent, à peu de choses près, au principe de gestion des fonds lors des ventes, protégeant ainsi les acheteurs contre tout recours subséquent. Pourquoi ne pas rendre obligatoire la gestion des déboursés par le notaire en matière de construction ou de rénovation d'un immeuble ? Il ne s'agirait pas ici d'une innovation majeure puisque les notaires sont déjà régulièrement mis à contribution dans le processus de gestion des déboursés. Néanmoins, cela aurait pour effet de protéger l'investissement du créancier hypothécaire et contribuerait à mettre l'acquéreur ou le propriétaire rénovateur à l'abri des mauvaises surprises financières résultant d'une créance impayée.

En bref, cette solution constituerait une garantie contre la mauvaise gestion des fonds par l'entrepreneur général. De plus, pourrait-on prévoir que la créance garantie par l'hypothèque légale de la construction, bien que limitée à la plus-value que les travaux ont apportée à l'immeuble, n'excède pas un certain pourcentage du prix de vente de l'immeuble ? Ou pourrait-on prévoir que l'hypothèque légale de la construction subsiste, sans autre formalité, pendant les 30 jours qui suivent la date de la signature de l'acte de vente ? Bien que ses démarches soient jusqu'à maintenant restées vaines, la Chambre poursuit ses efforts afin de convaincre le gouvernement de régler définitivement la délicate problématique liée à l'hypothèque légale de la construction. À cette fin, elle mettra en place au cours de la prochaine année un groupe de travail multipartite afin de discuter du sujet. La Chambre demeure persuadée qu'en prenant les mesures nécessaires, le législateur peut prévenir et corriger à la source les difficultés entourant l'hypothèque légale, tout en maintenant la protection des créances des personnes ayant participé à la construction ou à la rénovation d'un immeuble.

Renseignez-vous sur nos prochaines conférences.

Tous les détails sur :
www.chairedunotariat.qc.ca



Université 
de Montréal

Centre d'expertise en droit notarial (CEN)

**Saviez-vous que
le CEN peut vous aider
à solutionner vos
problématiques en droit
immobilier ou en
droit des successions ?**

- Accès à de l'information juridique
- Références à des professionnels experts
- Interventions auprès des intervenants externes concernés

Le CEN c'est tout ça et bien plus !

Contactez-nous

Par téléphone

514-879-1793, poste 5272

1-800-263-1793, poste 5272

Par courriel

cen@cnq.org



Chambre
des notaires

Brèves JURIDIQUES

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

LOI C-28

LA LOI CANADIENNE ANTI-POURRIEL S'APPLIQUE À LA PRATIQUE NOTARIALE !

En effet, si vous faites la promotion de vos services par courriel à des clients passés ou potentiels, il s'agit de l'envoi d'un message électronique commercial au sens de cette loi. Des mesures doivent donc être prises afin de vous y conformer :

- Obtenez le consentement de vos destinataires et consignez ces renseignements dans vos dossiers. La Loi exige d'obtenir un consentement « exprès » ou « implicite ».

- Dans un consentement exprès, la personne accepte clairement de recevoir un courriel, avant l'envoi du message. Vous pouvez l'obtenir, par exemple, si le client s'inscrit à une liste de diffusion sur votre site Web ou en lui demandant l'autorisation dans un contrat de services professionnels.

- Le consentement peut aussi être implicite dans certaines situations, par

exemple lorsque le destinataire a été votre client au cours des deux années précédant la date d'envoi du message.

- Identifiez-vous, ainsi que tous ceux que vous représentez, dans le message. Les renseignements doivent être exacts et valides pendant au moins 60 jours après l'envoi du message.

- Accompagnez votre message d'un mécanisme d'exclusion, sans frais, permettant au destinataire d'exprimer sa volonté de ne plus recevoir d'autres messages. Veillez à ce qu'aucun élément de vos messages électroniques commerciaux ne soit faux ou trompeur, notamment le nom de l'expéditeur, l'objet, les liens Internet ou tout autre élément essentiel du texte ou des données du message.

Pour plus d'informations :
combattrelepourriel.gc.ca



PROJETS DE LOI EN COURS AYANT UNE INCIDENCE SUR LA PRATIQUE NOTARIALE

Au cours des derniers mois, des projets de loi d'importance pour l'institution notariale ont été présentés devant l'Assemblée nationale du Québec.

LE PROJET DE LOI 113

Loi modifiant le Code civil et d'autres dispositions législatives en matière d'adoption et de communication de renseignements, qui représente les dernières propositions de réforme envisagées depuis quelques années en matière d'adoption et la première étape de la grande réforme du droit de la famille.

LE PROJET DE LOI 115

Loi visant à lutter contre la maltraitance envers les aînés et toute autre personne majeure en situation de vulnérabilité, qui vise à faciliter la dénonciation de situations de maltraitance par les intervenants et les professionnels témoins d'actes posés à l'encontre d'une personne en situation de vulnérabilité. Le projet de loi vise notamment à clarifier la notion de levée du secret professionnel.

La Chambre s'est déjà présentée en commission parlementaire concernant les deux projets cités.

Consultez ses mémoires sur le site Web :
cnq.org/fr/memoires.html

LES MYTHES DE L'ASSURANCE TITRES

Lors des derniers Cours de perfectionnement du notariat, nous avons distribué un questionnaire afin de mesurer les connaissances des notaires au sujet de l'assurance titres. Plus de 500 notaires ont participé au sondage et nous tenons à les remercier pour leur grande collaboration.

Nous profitons maintenant de l'occasion pour démystifier certaines croyances concernant l'assurance titres.

Prime d'assurance

MYTHE : Beaucoup de notaires croient que le nombre d'irrégularités ou de problèmes ainsi que l'ajout d'avenants dans un dossier font varier le montant de la prime d'assurance titres.

FAIT : Une fois différencié entre résidentiel et commercial, le montant d'une prime d'assurance titres est toujours établi en fonction du prix de vente de l'immeuble ou du montant de l'hypothèque, peu importe la quantité ou la gravité des problèmes dans le dossier. Les problèmes n'ont donc aucune incidence sur le montant de la prime d'assurance.

Il est également important de savoir que les avenants annexés aux polices d'assurance titres ne génèrent pas de frais additionnels à la prime d'assurance. Un des avantages d'utiliser les services de **Stewart Title** est que nos avenants sont généralement émis de manière automatique dès que votre demande d'assurance concerne un certain type d'immeuble.

Ainsi, nous attachons les avenants copropriété, multilogement, substances désignées, zonage, ferme et plusieurs autres qui sont tous émis dès que la transaction porte sur ces immeubles, sans frais supplémentaires. Nous vous rappelons que seuls les avenants systèmes septiques et potabilité de l'eau doivent faire l'objet d'une mention expresse dans votre demande d'assurance titres pour être annexés aux polices, car nous avons besoin de certaines informations précises afin de les émettre.



Hypothèques légales de la construction

MYTHE : Plusieurs notaires ont l'impression que la police d'assurance titres « Propriétaire » de Stewart offre une protection contre les risques reliés aux hypothèques légales de la construction.

FAIT : Il est important de savoir que nous n'offrons une protection contre ce risque que dans notre police « Prêteur » et non dans nos polices « Propriétaire ».

Exigences de recherche

MYTHE : Les notaires connaissent toutes les exigences relatives aux recherches.

FAIT : Il semblerait que les exigences de Stewart relatives aux recherches soient méconnues. Pour les dossiers d'achat, **Stewart Title** demande aux notaires de dévoiler les irrégularités ou les problèmes de titres soulevés dans une recherche de titres effectuée sur une période d'au moins 30 ans. Pour une transaction de refinancement, la recherche requise consiste en un simple examen à vue de l'index des immeubles.

Stewart Title œuvre au Canada depuis 1988. Notre objectif est de travailler avec les notaires pour leur fournir les protections et l'expertise dont ils ont besoin pour conclure des transactions complexes qui nécessitent parfois une protection supplémentaire. Nos efforts sont axés sur la conservation des transactions immobilières là où elles doivent être – dans vos études.

**N'hésitez pas à nous contacter
pour vérifier la couverture de certains risques.**

M^{re} JULIE LÉVESQUE, NOTAIRE
Vice-présidente Division Canada et directrice des opérations Québec

stewart title®

Partenaires

DANS LE MAINTIEN DE LA CONFIANCE DU PUBLIC

DE L'ENSEMBLE DES DEMANDES QUI SONT ADRESSÉES AU BUREAU DU SYNDIC ANNUELLEMENT, QUELQUE 1200 REQUIÈRENT L'INTERVENTION D'UN SYNDIC. BIEN QUE LA MAJORITÉ DE CELLES-CI SE RÈGENT SUITE À NOTRE INTERVENTION OU S'AVÈRENT NON FONDÉES, COMMENT EXPLIQUER QU'AUTANT DE CLIENTS S'ADRESSENT À LA CHAMBRE DES NOTAIRES AFIN D'OBTENIR SATISFACTION OU SIMPLEMENT RÉPONSE À LEURS QUESTIONS ?

♦ M^E DIANE GAREAU, Bureau du syndic



C'est bien connu, la confiance du public envers les notaires fait l'envie de nombreuses professions : Le *Baromètre des professions 2016* de la firme Léger place les notaires au 20^e rang (20/54) avec un taux de confiance de 86 % des répondants.

Cette statistique devrait nous réjouir, signe que la confiance du public envers les notaires continue de croître malgré la mauvaise presse des dernières années affectant d'autres professionnels. Mais devons-nous rester pour autant les bras croisés à « surfer » sur cette confiance acquise ? Je ne le crois pas !

CONFIANCE : *Croyance spontanée ou acquise en la valeur morale, affective, professionnelle... d'une autre personne, qui fait que l'on est incapable d'imaginer de sa part tromperie, trahison ou incompétence.*¹

Cette définition permet de bien saisir la portée et l'importance de la confiance. Elle est basée sur des valeurs fondamentales que sont la morale,

le professionnalisme, l'honnêteté, l'intégrité et la compétence, valeurs chères à notre profession. On comprend dès lors que si l'un de ces piliers s'affaisse, c'est la confiance tout entière qui risque de s'effondrer.

Année après année, la Chambre travaille à solidifier les bases de cette confiance. Elle exerce sa mission première, la protection du public, avec vigueur et fait preuve d'un dynamisme inégalé au sein du système professionnel dans l'exercice de son rôle. Outre les mécanismes de contrôle et de surveillance que sont les enquêtes du syndic et l'inspection professionnelle, la Chambre fait la promotion de l'exercice préventif du droit en soutenant la pratique notariale et en favorisant l'accès à la justice. Les initiatives mises de l'avant sont nombreuses : offre variée de formations, programme de gestion des études notariales, programme d'accompagnement professionnel des jeunes notaires, service d'assistance 1-800-NOTAIRE à la disposition du public, services offerts par le Centre d'expertise en droit notarial, interventions effectuées auprès du gouvernement, etc.

Chaque année, près de 25 % des notaires font l'objet d'une inspection professionnelle en plus des nombreuses interventions ponctuelles effectuées afin d'exercer une surveillance auprès des membres.

Comment alors expliquer que pour près de 4000 notaires inscrits dont moins de 3000 exercent en pratique privée, le bureau du syndic a ouvert 540 dossiers d'enquête et est intervenu à l'égard de plus de 762 signalements l'année dernière seulement ?

Un client satisfait le dira à cinq personnes, alors qu'un client insatisfait le dira à dix.

Nous avons TOUS intérêt à ce que nos clients n'aient jamais à se plaindre de nous. Si cet adage peut varier selon les sources, il dit vrai quant au résultat, qui est même pire ! La satisfaction de vos clients devrait être au cœur de vos préoccupations. Un client satisfait le répétera aux autres et acceptera le coût de vos honoraires justifiés. À l'inverse, si le service n'était pas au rendez-vous, il n'hésiterait pas à s'en plaindre et, au surplus, à contester vivement vos honoraires.

Un notaire qui fournit toute l'information nécessaire à son client, qui est respectueux et intègre et qui agit avec professionnalisme se bâtit une clientèle fidèle et satisfaite. Il contribue aussi au maintien de la confiance du public et au rayonnement de notre profession.

Chers partenaires, travaillons ensemble à maintenir cette confiance si précieuse qui nous distingue et nous honore !

Infractions	DOSSIERS D'ENQUÊTE 540	REQUÊTES (Signalements) 762
Comptabilité	29 %	n/a
Intégrité / dignité / indépendance / conflit d'intérêts	21 %	11 %
Divers (perquisition, injure, compétence)	14 %	13 %
Diligence - retard	14 %	15 %
Information	n/a	9 %
Responsabilité / opinion juridique	9 %	28 %
Formalisme	7 %	3 %
Confidentialité	3 %	17 %
Honoraires	3 %	4 %
TOTAL	100 %	100 %

1. <http://www.cnrtl.fr/lexicographie/confiance>

Serge Beauchemin

TRANSMETTRE LA PASSION DES AFFAIRES AUX NOTAIRES

EN CONFÉRENCE
DANS LE CADRE DE LA
DERNIÈRE SESSION DES COURS
DE PERFECTIONNEMENT DU
NOTARIAT, L'HOMME D'AFFAIRES
SERGE BEAUCHEMIN A LIVRÉ
QUELQUES-UNS DE SES
SECRETS POUR RÉUSSIR
EN AFFAIRES. VOICI COMMENT
LES NOTAIRES POURRAIENT
S'EN INSPIRER...

✦ EMMANUELLE GRIL

LES TROIS CLÉS DU SUCCÈS SELON SERGE BEAUCHEMIN

1. CHOISIR UNE ZONE BIEN
ACHALANDÉE POUR OUVRIR SON ÉTUDE
2. BONIFIER SES MÉTHODES
ET PROCESSUS POUR CRÉER
DAVANTAGE DE VALEUR
3. DÉVELOPPER SANS
CÉSSER SON EXPERTISE ET
SES CONNAISSANCES

D'entrée de jeu, Serge Beauchemin a tenu à rappeler l'un des principes qui a guidé son cheminement : on devrait faire des affaires non pas pour gagner de l'argent, mais bien pour donner un service, répondre à un besoin ou résoudre le problème de quelqu'un. « Avant tout, il faut apporter une valeur à ses clients et améliorer sans cesse le service à la clientèle », affirme-t-il. Une règle qui peut tout aussi bien s'appliquer aux notaires, selon lui.

PARLER LE LANGAGE DES AFFAIRES

Les notaires font face à plusieurs défis dans leur pratique. Ainsi, en plus d'être des experts juridiques, ils doivent se lancer en affaires et démarrer leur bureau sans avoir de connaissances spécifiques en gestion. Par ailleurs, ils ne sont pas nécessairement à l'aise avec l'idée de « vendre leurs services », jugeant leurs fonctions de juriste inconciliables avec la notion même de vente et de commerce. Face à ces différents défis, Serge Beauchemin apporte une réponse claire : « La grande faiblesse des membres des corporations professionnelles est que bien qu'ils possèdent une expertise, ils n'ont que

peu de connaissances du domaine des affaires. C'est pourtant indispensable pour se démarquer de la concurrence et pour réussir », dit-il. Ainsi, il rappelle qu'il faut d'abord savoir évaluer la valeur du marché et sa propre valeur.

« Si on voulait ouvrir un restaurant, on tâcherait de choisir le meilleur endroit pour le faire, le lieu le plus achalandé. C'est la même chose pour un notaire : pour son bureau, il doit opter pour une zone géographique avec un bon achalandage », explique-t-il.

Par ailleurs, comment savoir ce que l'on vaut ? Avant tout, il est nécessaire de déterminer quel est le nombre d'heures facturables dans une année, puis de calculer son taux horaire en tenant compte de la moyenne du marché et du chiffre d'affaires à générer. Pas question de se vendre au rabais, bien que cela puisse être tentant pour attirer la clientèle ! Il faut au contraire se maintenir dans une zone médiane, voire légèrement au-dessus, et se demander ce que l'on pourrait offrir de plus pour se démarquer des autres notaires. « On peut penser par exemple à proposer des heures d'ouverture plus flexibles afin d'accommoder les clients », indique M. Beauchemin. C'est à cette étape que l'on peut aussi s'interroger sur la qualité et la



BIOGRAPHIE DE SERGE BEAUCHEMIN

✚ Serge Beauchemin a démarré sa carrière comme représentant des ventes dans des boutiques informatiques.

✚ À 22 ans, en 1987, il fonde une firme de vente de logiciels, 3-SOFT, avec un ami et un capital de démarrage de 40 \$. En 2004, 3-SOFT affiche un chiffre d'affaires de plus de 75 millions \$. L'entreprise est vendue à sa principale concurrente en 2005.

✚ Serge Beauchemin acquiert et investit par la suite dans plusieurs entreprises (Créacor, Ngenio, Parkour3, Strøm spa nordique).

✚ Depuis 2011, Serge Beauchemin est membre d'Anges Québec, un organisme de soutien à l'entrepreneuriat.

✚ En 2013, il participe à l'émission télévisée *Dans l'œil du dragon*.

✚ Depuis plus de 10 ans, M. Beauchemin donne des conférences pour transmettre ses connaissances et stimuler l'entrepreneuriat au Québec.

performance de ses méthodes et processus. Les bonifier permettra au notaire de créer davantage de valeur, d'être plus efficace et donc rentable. Autre élément à considérer : l'expertise. « Constamment développer et mettre à jour ses connaissances est indispensable pour un expert tel que le notaire. Dans ce contexte, la formation continue est un incontournable non seulement en matière juridique, mais aussi dans le domaine des affaires, en marketing, en gestion, etc. », souligne M. Beauchemin. À cet égard, bien s'entourer et cultiver un réseau d'experts-conseils qui permettra de compléter l'offre juridique (fiscalistes, comptables, etc.) est un atout.

POUR NE PAS MANQUER LE BATEAU

Selon Serge Beauchemin, les notaires sont en train de passer à côté d'un important bassin de clientèle : celui des entrepreneurs. « Ils ne savent pas que vous êtes capables de les aider sur

« Les entrepreneurs ne savent pas que les notaires peuvent les aider sur le plan juridique. »

le plan juridique. Ils ne savent pas non plus où vous trouver. Ils ne connectent pas avec vous et ne vous considèrent pas comme des gens d'affaires. Alors, ils vont voir des avocats à la place... »

Pourtant, les PME en démarrage n'ont pas les moyens de traiter avec de grands cabinets d'avocats coûteux et leur préfèrent de loin des professionnels plus proches de leur réalité et de leurs capacités financières. Elles constituent donc autant de clients potentiels pour les notaires, selon M. Beauchemin. Mais encore faut-il se faire connaître ! À ce chapitre, M. Beauchemin estime que les notaires ne savent pas tirer parti de tous les nouveaux outils numériques, les annonces sur Google ou sur Facebook par exemple. « Ce sont des médias qui permettent également d'avoir un extraordinaire retour d'information, parce qu'on peut savoir combien un investissement publicitaire génère de revenus », indique-t-il. Avec ces outils, Serge Beauchemin souligne que les notaires pourront aussi capter l'attention de leur future clientèle. « Les jeunes qui sortent de l'université et arrivent sur le marché du travail aujourd'hui ont tous les yeux rivés sur leur téléphone intelligent et sur les réseaux sociaux. Vous devrez savoir comment aller les chercher. Renseignez-vous sur eux et offrez-leur des services qui répondent à leurs besoins. »

TROQUER L'APPROCHE PRODUIT POUR l'approche client

LE RÔLE DU NOTAIRE EN TANT QUE PROFESSIONNEL DU DROIT CONSISTE À PROTÉGER LES INTÉRÊTS DE SON CLIENT. MAIS L'APPROCHE QU'IL CHOISIRA D'UTILISER PEUT FAIRE TOUTE UNE DIFFÉRENCE. CONSEILS POUR NE PAS ÊTRE UN JURISTE PARMİ TANT D'AUTRES.

♦♦ MEHRAN EBRAHIMI

Au cours des quinze dernières années, j'ai eu le privilège de rencontrer un grand nombre de notaires de toutes les régions du Québec : des experts en droit des affaires, des généralistes, des passionnés de droit familial, etc.

Je leur pose souvent cette question toute simple : Qu'est-ce qui, selon vous, définit un bon notaire ? Chacun répond à sa manière, selon son style, son âge, sa région et son champ d'activité. Mais tous s'entendent sur une chose : un bon notaire est un juriste impartial, qui connaît le droit et protège les intérêts de son client, que ce soit en lui donnant des conseils ou en préparant un acte.

AU-DELÀ DE L'ACTE

A priori, on ne peut aller à l'encontre de cette définition. Mais ce qui est intéressant, c'est que les explications

deviennent plus vagues quand on creuse la question et qu'on demande aux notaires ce que signifie réellement de protéger un client. Leur réponse me dévoile la nature et la qualité de leur relation avec leurs clients. Pour certains – la majorité, malheureusement –, cela se limite à répondre à une demande précise.

Prenons le cas d'une personne qui achète une maison. On peut soutenir que la protéger consisterait à lui permettre d'accéder à sa nouvelle propriété en toute quiétude et le plus rapidement possible. Toutes les précautions sont prises pour que la transaction soit réalisée selon les règles de l'art et que la prise de possession soit simple et rapide. Dans ce cas de figure, le notaire a le sentiment du devoir accompli et peut prétendre que son client a été protégé.

Prenons maintenant un peu de distance par rapport à cette interprétation, qui est à mon sens révolue ! Selon celle-ci, très répandue chez les notaires, on considère en effet que tous les efforts du juriste doivent être orientés vers la rédaction d'actes qui protègent le client. Autrement dit, que le cœur même de sa préoccupation est l'acte. Ceci nous place inévitablement dans une approche produit. Or, dans le monde complexe d'aujourd'hui, cette vision des choses ne convient plus.

BIEN PROTÉGER SON CLIENT

Qu'arriverait-il si, au lieu de se concentrer sur l'acte, on mettait l'accent sur le client ? Reprenons le cas précédent et demandons-nous de qui il s'agit. Est-ce un jeune couple qui achète sa première maison ? Est-ce un entrepreneur remarié, avec une famille recomposée ? Est-ce un



En adoptant
une approche
client, le notaire
n'est plus un
juriste parmi
tant d'autres :
il devient
NOTRE notaire,
celui qui nous
accompagne dans
toutes les étapes
de notre vie.

investisseur ? Est-ce un couple d'âge mûr qui vend la résidence familiale après le départ des enfants et qui souhaite acquérir un petit condo ? On pourrait multiplier les exemples. Mais la protection du client aura-t-elle la même signification dans chaque cas ? Si l'on s'arrête à une simple transaction immobilière, la réponse est oui. Toutefois, si l'on dépasse l'approche produit et qu'on se place davantage dans une approche client, les choses sont bien différentes. Cette nouvelle perspective permet d'aller au-delà de la simple transaction immobilière et de s'intéresser à la personne, afin de lui proposer la gamme complète des services qui correspondent à sa situation.

MIEUX CERNER LES BESOINS

Ainsi, l'essentiel du temps du notaire ne sera pas uniquement consacré à la rédaction de l'acte, mais à une

compréhension plus approfondie de la situation de son client et au développement d'une relation à long terme avec celui-ci. En essayant de mieux cerner ses besoins, le notaire découvre les zones de fragilité dans la vie d'un individu et peut donc lui offrir la sécurité, que ce soit par le biais d'un acte ou d'un conseil juridique.

En se voyant proposer une approche produit, le client aura fatalement la perception que tous les notaires font la même chose, et qu'il s'agit dès lors de dénicher celui qui offre ses services au moindre coût. En revanche, en adoptant une approche client, le notaire n'est plus un juriste parmi tant d'autres : il devient **NOTRE** notaire, celui qui nous accompagne dans toutes les étapes de notre vie, en tant que conseiller impartial et juriste de proximité. À mon humble avis, c'est seulement ainsi que le notaire peut prétendre à bien protéger son client.

Médailleurs d'honneur 2016 DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES

Félicitations aux notaires récipiendaires !

*Le jury, composé du président de la Chambre
et de quatre autres notaires, s'est réuni
en septembre 2016 pour évaluer
les candidatures et choisir les lauréats.
En novembre dernier, à Montréal,
les notaires **Lucie Beauchemin**,
André Lachapelle et **Maurice Piette** ont
été récompensés pour leur apport exceptionnel.*

◆ EMMANUELLE GRIL

*Cette
récompense
annuelle
vise à
souligner une
contribution
ou une
réalisation
exceptionnelle
d'un notaire
dans un
domaine
particulier
et dont
l'honneur
a rejailli sur
l'ensemble
de la
profession.*

Les domaines
de contribution
et les types de
reconnaissance
sont les suivants :



Contribution
exceptionnelle
aux affaires
de la profession
et de l'Ordre



Rayonnement
national et
international



Enseignement
et publication



Implication
exceptionnelle dans
le domaine social,
communautaire
ou politique



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



Implication
exceptionnelle dans
le milieu des affaires
ou de la gestion



Prix spécial du jury
pour une réalisation
exceptionnelle
et ponctuelle

« Les notaires
sont des agents
de confiance.
Ils doivent être fiers
de leur profession
et du rôle qu'ils ont
à jouer dans
la société. »

Maurice Piette

NOTAIRE / PIETTE ET DUQUETTE / MONTRÉAL

Après avoir terminé son cours classique en 1968, Maurice Piette, comme beaucoup d'autres jeunes gens, n'avait pas d'idée précise de son avenir. Mais le hasard a bien fait les choses et l'a mené vers des études en droit. La profession d'avocat ne l'attirant pas, il s'est tourné vers le notariat, plus proche de ses valeurs et de ses intérêts. Passionné, Maurice Piette l'est toujours, et ce, même après 44 ans de carrière ! Il confie tirer un grand sentiment de fierté de la confiance que lui accordent ses clients. Il remarque toutefois que les situations sont de plus en plus complexes. En plus de la pratique notariale,

l'éducation et l'enseignement ont occupé une grande place dans sa vie. Ainsi, il dispense diverses formations juridiques au cégep. Mais c'est son implication au sein de la profession notariale qui retient particulièrement l'attention. Élu en tant que représentant du district de Montréal au conseil d'administration de la Chambre des notaires du Québec en avril 1993, il le demeurera jusqu'en avril 2014 ! De 1996 à 2014, on le retrouve aussi au comité exécutif de la Chambre. Depuis 2007, il est également président de la corporation de services de la Chambre des notaires. À trois reprises, il occupe le poste de vice-président de la Chambre : de 1996 à 1999, de 2005 à 2008 et

de 2010 à 2014. Il a aussi assumé l'intérim de la présidence en 2009. En 1998, il s'engage au sein du conseil de la Fédération des ordres professionnels de juristes du Canada, dont il deviendra président en 2016. Au fil du temps, il s'implique également dans plusieurs comités et conseils d'administration et est choisi par la Chambre pour œuvrer au sein du comité spécial sur les nouvelles procédures de publication des droits immobiliers. En 2010, M^e Piette reçoit le prix Mérite du Conseil interprofessionnel du Québec. S'il a beaucoup donné de son temps, M^e Piette estime avoir beaucoup appris en retour et espère qu'il aura pu faire profiter la profession de ses connaissances.

QUELQUES DATES CLÉS

✚ **1993** | Élu représentant du district de Montréal au conseil d'administration de la Chambre des notaires du Québec

✚ **1996** | Devient membre du comité exécutif et vice-président de la Chambre
✚ **1998** | S'engage au sein de la Fédération des ordres

professionnels de juristes du Canada
✚ **2007** | Devient président de la corporation de services de la Chambre

✚ **2005 et 2010** | Réélu vice-président de la Chambre
✚ **2016** | Élu président de la Fédération des ordres professionnels de juristes du Canada

Lucie Beauchemin

NOTAIRE, M. FISC.

Jamais, au fil de ses 35 années de carrière, M^e Lucie Beauchemin n'a regretté d'avoir choisi le notariat, une profession qui l'a comblée tant sur le plan professionnel que sur le plan personnel. Si le droit la passionne, elle aime aussi manier les chiffres. Après ses débuts comme notaire au Trust Général du Canada où elle œuvre au sein du département de planification testamentaire, elle s'inscrit à la maîtrise en fiscalité à l'Université de Sherbrooke afin d'accéder à un niveau supérieur de connaissances. La fiducie est son champ de prédilection et elle y excelle tout particulièrement. Pour M^e Beauchemin, c'est un domaine qui fait appel à des concepts variés, permettant ainsi d'offrir aux clients des solutions flexibles et susceptibles de s'adapter à d'éventuels changements. L'acte juridique donnant lieu à la création d'une fiducie est un outil qui ouvre la porte à des permutations futures, ce qui oblige le notaire à laisser de côté ses modèles d'ententes immuables. La feuille de route de M^e Beauchemin est impressionnante. Elle a notamment travaillé pour trois sociétés de fiducie et pour la firme d'experts-comptables Raymond Chabot Grant Thornton – à deux reprises ! Puis elle s'est jointe à l'équipe de services-conseils en

patrimoine du service de la fiscalité du cabinet d'avocats d'envergure nationale Borden Ladner Gervais, où elle a occupé un poste jusqu'à la fin de l'année 2016, avant de prendre un congé sabbatique. En plus d'avoir enseigné régulièrement aux cours de perfectionnement du notariat, M^e Beauchemin a donné des conférences sur le thème des fiducies et a publié nombre d'articles sur le

sujet. Elle a aussi contribué à des ouvrages juridiques et a adapté et tenu à jour les modèles d'actes de testaments fiduciaires de la Chambre des notaires du Québec dans le *Répertoire de droit / Nouvelle série*. Malgré les années, M^e Beauchemin est toujours aussi enthousiaste et passionnée par sa profession, qui lui permet de constamment mettre ses connaissances à jour et apprendre toujours davantage.

« Je suis fière d'être notaire. Mon parcours n'aurait jamais pu être aussi riche si je n'avais pas exercé cette profession. »

QUELQUES DATES CLÉS

✚ **1981** | Commence sa carrière de notaire au Trust Général du Canada
✚ **1986** | Recrutée chez Daigle Delorme LeBel Bureau, avocats

✚ **1988** | Embauchée à la Société nationale de fiducie
✚ **1991** | Entre à l'emploi de Raymond Chabot

Martin Paré en tant que fiscaliste et directrice principale
✚ **1996** | Recrutée par Fiducie Desjardins

✚ **1997** | Revient comme associée en fiscalité chez Raymond Chabot Grant Thornton
✚ **2011** | Recrutée chez Borden Ladner Gervais

André Lachapelle

NOTAIRE / GAGNON, CANTIN,
LACHAPELLE & ASSOCIÉS /
NOTAIRES ET CONSEILLERS JURIDIQUES /
SAINT-JACQUES DE MONTCALM

« Il faut avoir un grand respect de sa clientèle, et servir avec ardeur les plus humbles comme les mieux nantis. »

Aux yeux d'André Lachapelle, le notaire a toujours été un professionnel respecté que l'on retrouve aussi au cœur des décisions des petites municipalités comme celle d'où il est originaire, Saint-Jacques de Montcalm. À la fin de ses études classiques en 1967, il entreprend une licence en droit puis obtient un Diplôme de droit notarial. À son retour dans son village de 4000 âmes, il fonde son étude notariale. Alors qu'il avait démarré sa pratique en tant que généraliste, M^e Lachapelle s'est peu à peu orienté vers le droit agricole, un créneau qui occupe une large place dans sa région. Il est fier de dire qu'aujourd'hui, il sert certaines familles depuis quatre générations !

Dans sa pratique, M^e Lachapelle applique une règle d'or : même si certains de ses clients pèsent plus lourd que d'autres dans son chiffre d'affaires, il se fait toujours un devoir de traiter chacun de façon équitable. Parallèlement à sa carrière de notaire, André Lachapelle s'est beaucoup engagé dans sa communauté. Il s'est aussi démarqué pour son implication dans la grande famille Desjardins, qui promeut des valeurs qui lui sont chères : démocratie, esprit coopératif, mais la personne avant tout. Élu au conseil d'administration de la Caisse populaire Desjardins de Saint-Jacques en 1980, il en devient président cinq ans plus tard, poste qu'il occupe toujours. De fil en aiguille, il monte les échelons et

occupera plusieurs postes prestigieux, comme celui de président du conseil d'administration de la Corporation de fonds de sécurité de la Confédération Desjardins et de la Fiducie Desjardins. De 2005 à 2015, il sera aussi président de Capital régional et coopératif Desjardins, un fonds fiscalisé qu'il a contribué à consolider et qui a aujourd'hui un actif net de 1,6 milliard de dollars. En 2011, M^e Lachapelle est nommé membre au troisième degré de l'Ordre du Mérite coopératif et mutualiste québécois.

Visionnaire, il est l'instigateur, en janvier 2001, d'une fusion stratégique sans regroupement physique avec six autres notaires de la région. Sa relève est assurée par sa fille Anne-Marie, également notaire.

QUELQUES DATES CLÉS

✚ **1971** | Fonde son étude notariale
✚ **1980** | Sièges au conseil d'administration de la Caisse populaire Desjardins de Saint-Jacques

✚ **1985** | Devient président du conseil d'administration de la Caisse populaire Desjardins de Saint-Jacques
✚ **2001** | Effectue une fusion stratégique sans regroupement

physique avec six autres notaires de la région
✚ **2004** | Est président fondateur de la commission Gestion des risques du Mouvement Desjardins

✚ **2005** | Devient président de Capital régional et coopératif Desjardins
✚ **2011** | Nommé membre au troisième degré de l'Ordre du Mérite coopératif et mutualiste québécois

Mot clé : Gouvernance

◆ M^E NICOLAS HANDFIELD,
Direction des services juridiques

Ce mot, régulièrement cité dans les médias, est souvent associé à des controverses. À l'heure où la Chambre des notaires complète une importante réforme de sa gouvernance, tentons d'expliquer ce concept, souvent tout en nuances, mais fondamental tant pour les petites que les grandes organisations.

C'EST QUOI ?

Selon l'OCDE, le terme *gouvernance* « fait référence aux relations entre la direction d'une entreprise, son conseil d'administration [...] et d'autres parties prenantes. Il détermine également la structure par laquelle sont définis les objectifs d'une entreprise, ainsi que les moyens de les atteindre et d'assurer une surveillance des résultats obtenus¹. » Or, ce ne sont pas que les grandes entreprises qui réfléchissent sur cette question ; les PME et les OSBL reconnaissent également l'impact de la gouvernance sur leurs résultats financiers et sociaux.

On entend aussi le terme *saine gouvernance*. Le Programme des Nations Unies pour le développement la caractérise par une conduite lors de la prise de décision qui suscite la participation, les orientations consensuelles, la vision stratégique, la réactivité, l'efficacité et l'efficience, la responsabilité, la transparence, l'équité et le respect de la légalité. Ces principes sont interdépendants et se renforcent mutuellement². Donc, l'idéal à atteindre est un processus de prise de décision « moins lourd et plus souple, moins directif et plus participatif, plus diffus et moins technocratique³ ».



COMMENT SOUHAITONS-NOUS Y ARRIVER À LA CHAMBRE ?

Afin de conserver son image d'ordre professionnel avant-gardiste et à la lumière du projet de loi 98 qui apportera des modifications aux structures des ordres, la Chambre des notaires complète un exercice important visant à bonifier ses pratiques de gouvernance. De nouvelles politiques ont notamment été adoptées afin de préciser les rôles, responsabilités et attentes concernant le président, le directeur général, le conseil d'administration, les comités et les employés, afin qu'ils soient clairs pour tous. De plus, la composition du conseil d'administration a été révisée pour mieux refléter la taille de l'organisation et faire une place plus importante aux membres du public.

ET POUR MES CLIENTS ?

Les notaires peuvent réellement aider les organisations en matière de gouvernance et leur apporter une grande valeur ajoutée, notamment par leurs compétences juridiques,

leur souci de prévention et leur intégrité inébranlable :

- Lors de leur accompagnement des PME en pratique privée, ils peuvent conseiller leurs clients dans la mise en place de pratiques de saine gouvernance ou incorporer celles-ci dans la rédaction des conventions entre actionnaires.
- Les notaires qui sont conseillers juridiques en entreprise permettent d'améliorer la qualité des services et des processus de leur employeur.
- Par leur implication au sein des collectivités, notamment dans plusieurs conseils d'administration d'OSBL.

1. Organisation de coopération et de développement économiques (2015), *Principes de gouvernement d'entreprise du G20 et de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, p. 9.

2. Programme des Nations Unies pour le développement (1997), *La gouvernance en faveur du développement humain durable*, PNUD, New York, p. 5.

3. G. PAQUET (2000), « La gouvernance en tant que manière de voir : le paradigme de l'apprentissage collectif », in L. Cardinal, C. Andrew (dir.), *La démocratie à l'épreuve de la gouvernance*, Presses de l'Université d'Ottawa, p. 24.



PAR
**MICHELLE
COURCHESNE**



Coach exécutive
certifiée ACC
et conseillère
stratégique

Sortir de sa zone de confort pour se distinguer de la concurrence

Osez l'autopromotion !

Faire la promotion du notariat commence par parler de vous-même. En 2017, faites-vous connaître davantage, faites connaître votre profession et la grande valeur ajoutée dont on bénéficie en consultant un notaire pour s'assurer de prendre des décisions de vie et d'affaires plus éclairées.

Il est difficile de changer l'image d'une profession qui, depuis des décennies, se pratique avec discrétion et est perçue par le public comme très conformiste. Parlez-en aux comptables, qui ont fait des pieds et des mains pour se débarrasser de leur image de « bas bruns » !

Même si nous sommes bien loin du notaire d'antan, force est de constater qu'il est nécessaire d'adapter l'offre de services à la réalité de 2017. Car non seulement la clientèle du notaire est désormais sollicitée par des concurrents issus de différents secteurs d'activité, comme les institutions financières, mais elle ne démontre plus le même attachement et la même loyauté qu'autrefois envers son « notaire de famille ».

De quelle façon un notaire peut-il alors se distinguer de la concurrence lorsqu'il approche un client ? Que devrait-il d'abord mettre en valeur ? Ses services ? Son étude et son équipe ? Son rôle-conseil ? Ou lui-même en tant que professionnel du notariat ?

La réponse se trouve un peu dans chacun de ces aspects. Tous les jours, les Québécois doivent prendre des décisions cruciales liées à des étapes importantes de leur vie, qui toucheront leurs proches. À l'ère de la technologie, du clic et du zap, n'est-il pas encore plus important de pouvoir s'adresser au professionnel fiable, crédible et digne de confiance qu'est le notaire, lorsqu'il s'agit de prendre des décisions qui auront des effets pour les décennies à venir ? Il est de bon aloi de « vendre » les valeurs

sur lesquelles repose votre pratique, de « vendre » les qualités professionnelles qui vous distinguent en tant qu'individu et comme notaire. Pourquoi, lorsqu'il s'agit de services professionnels, le mot « vendre » aurait-il une connotation péjorative ? Plus que jamais, il est devenu impératif de faire votre autopromotion, en toute bonne conscience, sinon quelqu'un d'autre, souvent moins qualifié que vous, le fera à votre place.

*Il est de bon aloi
de « vendre »
les valeurs sur
lesquelles repose
votre pratique, de
« vendre » les qualités
professionnelles
qui vous distinguent
en tant qu'individu
et comme notaire.*

Il ne s'agit pas ici de vous dicter la façon de vous promouvoir, mais plutôt de mettre en lumière l'importance de le faire davantage. De mettre en valeur votre expertise professionnelle, votre bonne réputation, votre rôle de conseiller, vos réalisations au sein de la communauté et, par la suite, les différents services et tarifs que vous proposez. Cette approche permettra de définir le lien de confiance que vous souhaitez établir avec le type de clientèle que vous recherchez. Lorsque vous osez le marketing de vous-même, vous donnez ouvertement à vos clients potentiels toutes les bonnes raisons de faire affaire avec vous. Voilà un gage de confiance digne de mention !

TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

De la parole aux actes

EN NOVEMBRE DERNIER, DANS UN NUMÉRO SPÉCIAL D'ENTRACTE, NOUS SOULIGNIONS LE CARACTÈRE INCONTOURNABLE D'UNE TRANSFORMATION NUMÉRIQUE POUR LA PRATIQUE NOTARIALE DU QUÉBEC. EN DÉCEMBRE, DANS LE CADRE DES COURS DE PERFECTIONNEMENT DU NOTARIAT, M. JACQUES DEFORGES, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA CHAMBRE, LANÇAIT OFFICIELLEMENT LE PROGRAMME DE TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DE LA PRATIQUE NOTARIALE ET NOMMAIT M. JEAN-FRANÇOIS RICHARD PORTEUR DE CE DOSSIER STRATÉGIQUE POUR LA PROFESSION.

♦ **JEAN-FRANÇOIS RICHARD, Directeur de programme, transformation numérique**

Malgré d'importants acquis en matière d'utilisation de la technologie aux fins professionnelles, notamment comme précurseur de l'utilisation de la signature numérique, le notariat est encore perçu comme une profession conservatrice. La transformation numérique se veut un vecteur important de la modernisation de l'image de la profession. Outre la dotation d'une équipe multidisciplinaire alliant compétences juridiques et technologiques, notre priorité est de mettre en place la structure de gouvernance et de collaboration propre à une initiative de cette envergure. Notaires, regroupements,

associations, fournisseurs, universités, employés et instances gouvernementales, tous sont invités à contribuer à cette nouvelle étape de l'évolution de la profession au Québec.

Afin de favoriser la participation des acteurs de la profession, divers mécanismes seront mis à leur disposition : table ronde, boîte courriel, sondage, groupes témoins, forum de discussion, projets pilotes, réseaux sociaux, etc. Les personnes intéressées à contribuer, de près ou de loin, sont invitées à contacter l'équipe du programme à l'adresse courriel suivante : VirageNumerique@cnq.org.



Schéma représentant la vision de la profession notariale en 2020
(source: KPMG)



« Le virage numérique se doit d'être une transformation pour la profession, par la profession. Chacun doit y contribuer, chacun doit en bénéficier. »

JACQUES DEFORGES, directeur général de la Chambre

Nous cherchons actuellement des notaires d'origines et d'intérêts variés désirant faire partie des tables d'influence et de rétroaction. Ces tables permettront d'enrichir la réflexion sur la transformation de la pratique et de concevoir des solutions novatrices répondant aux besoins de la profession. Afin de favoriser la participation des notaires ne résidant pas dans la grande région de Montréal, plusieurs de ces rencontres seront accessibles virtuellement.

L'apport technologique n'est toutefois qu'une fraction des changements nécessaires. Les acteurs de la profession doivent revoir leur façon de penser et d'agir. Les clients en

veulent plus, de plus en plus vite et souvent pour moins.

La Chambre sera certes le porteur des changements législatifs nécessaires à la transformation et le maître d'œuvre des initiatives de protection du public, telle la mise en place d'un minutier central. Toutefois, les différents acteurs de l'écosystème notarial doivent se prendre en main et embrasser l'opportunité qui s'offre à eux.

Il est temps d'agir.

La vision est clarifiée, la planification effectuée, les ressources réservées. En 2017, la profession passe de la parole aux actes !

COMMENT ASSURER SA SANTÉ FINANCIÈRE DANS LE CONTEXTE ACTUEL ? QUELQUES PISTES DE RÉFLEXION :

- ♦ En valorisant le service-conseil et la profession
- ♦ En faisant évoluer son offre de services à la lumière des opportunités générées par les nouvelles technologies et les changements législatifs
- ♦ En étant à l'écoute des besoins de ses clients et en s'adaptant aux exigences de disponibilité, de rapidité et de flexibilité de ces derniers
- ♦ En se souciant de l'efficacité des études notariales et en se réinventant continuellement

Actes notariés électroniques

ICI ET AILLEURS DANS LE MONDE

EN OCTOBRE DERNIER S'EST TENU À PARIS LE 28^E CONGRÈS INTERNATIONAL DU NOTARIAT. L'UN DES THÈMES ABORDÉS TRAITAIT DE L'ACTE NOTARIÉ ÉLECTRONIQUE ET DE LA DÉMATÉRIALISATION DES PROCÉDURES.

LES TEXTES PRÉSENTÉS ICI SONT BASÉS SUR LES INTERVENTIONS AYANT EU LIEU LORS DE CE CONGRÈS, SUR LES 22 RAPPORTS NATIONAUX DES ÉTATS MEMBRES DE L'UINL¹ ET SUR LE RÉSUMÉ FAIT PAR LES COORDONNATEURS NATIONAUX.

✦ M^E LIETTE BOULAY,
Directrice adjointe de programme,
transformation numérique



Les nouvelles technologies ont mis les notaires du monde entier face à de nouveaux paradigmes. L'emploi généralisé des nouvelles technologies par les sociétés impose de revoir les façons de faire afin de répondre aux nouvelles exigences des différentes clientèles. Les notaires n'échappent pas à cette vague et doivent prendre les moyens pour s'adapter.

Par ailleurs, on remarque que le degré de mise en œuvre des procédures électroniques dans la pratique notariale est généralement lié à l'informatisation de l'ensemble de la population. L'utilisation des technologies augmente de façon significative en fonction du niveau économique du pays : les pays les plus avancés économiquement atteignent des niveaux de près de 90 % d'utilisation des ordinateurs,

d'Internet et des téléphones intelligents par les familles et les entreprises.

Étant près de la population, le notaire doit évoluer avec la société dans laquelle il œuvre. À quelques exceptions près, la grande majorité des notariats tendent à adopter cette voie. Mais cela ne saurait se faire au détriment de la sécurité juridique et de la justice préventive exercée par les notaires.

La signature électronique

Signature électronique, numérique, qualifiée, avancée, simple, unique ou sécurisée ? La terminologie employée diffère d'un endroit à l'autre. Cependant, certains termes s'avèrent équivalents quand on tient compte de la finalité recherchée.

Traditionnellement, la signature est nécessaire pour accomplir un acte juridique afin d'identifier la personne et de manifester son consentement aux obligations qui en découlent. Apposée par un officier public, elle confère l'authenticité à l'acte. Historiquement, la signature manuscrite était indissociablement liée au support papier. Avec l'accroissement des échanges informatisés, on a vu émerger dès les années 1970 la signature électronique.

Tous conviennent que le but fondamental de la signature est d'identifier le signataire et de manifester son consentement à un acte. Dans le monde informatisé, sont ajoutées les notions d'intégrité du document, de fiabilité du procédé utilisé et, lorsque requis, de la qualité (fonction ou rôle) du signataire.

Pour assurer la qualité d'un signataire, la majorité des notariats font appel à un service de certification de confiance pour produire des certificats de signature confirmant le statut de notaire. Ces services relèvent soit de l'État, soit du notariat lui-même. Par ailleurs, certains termes utilisés dans les différents pays peuvent être considérés comme équivalents, tels les

termes signature numérique, signature électronique sécurisée, qualifiée ou encore avancée. La signature « simple » pour sa part, est assimilable à une signature électronique ne bénéficiant pas d'une présomption de fiabilité, par exemple le nom d'une personne au bas d'un courriel.

Au sein de l'Union européenne (UE), la Directive de 1999², remplacée en 2014 par règlement du Conseil de l'UE³, a imposé l'harmonisation des signatures électroniques au sein de l'Europe. Ceci a contribué à diminuer les obstacles transfrontaliers des moyens électroniques d'identification et de signature utilisés par les États membres.

Tous les pays présents lors du congrès affirment que la signature électronique officielle du notaire est incontournable afin de pouvoir concrétiser les actes notariés sur support électronique.

Des pays membres présents, seuls les notaires du Bénin ne bénéficient pas d'un tel outil.

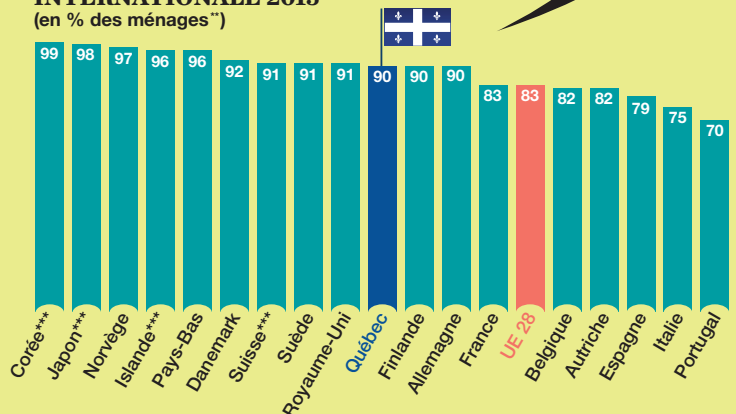
1. Fondée en 1948 par 19 pays, dont le Canada (Québec), l'Union internationale du notariat (UINL) compte aujourd'hui 87 États membres. Pour consulter la liste complète, visiter <http://www.uinl.org/6/notariats-membres-pays>. - 2. Directive européenne 1999/93/CE, 13 décembre 1999. - 3. Règlement UE n° 910/2014 (eIDAS), 23 juillet 2014, dont la plupart des dispositions sont entrées en vigueur le 1^{er} juillet 2016.

EN 2016,
AU QUÉBEC,
90%
DES FOYERS ÉTAIENT
**CONNECTÉS À
INTERNET***

Liste des pays rapporteurs nationaux pour le Congrès

Allemagne
Argentine
Autriche
Belgique
Bénin
Canada
(Québec)
Croatie
Espagne
Estonie
France
Italie
Macédoine
Maroc
Mexique
Paraguay
Pologne
République
tchèque
Roumanie
Russie
Suisse

ACCÈS DES MÉNAGES À INTERNET, COMPARAISON INTERNATIONALE 2015 (en % des ménages*)



*Source : <http://www.cefrio.qc.ca/netendances/portrait-numerique-des-foyers-quebecois/> - **UE et CH : % des ménages avec au moins un membre âgé de 16 à 74 ans. - ***Données 2014 - Sources : OFS, Eurostat, UIT

E-gouvernement

(gouvernement en ligne)



La presque totalité des notariats ont des liens très étroits avec leur administration publique. Partant, lorsque l'État entreprend des projets pour informatiser ses relations avec les citoyens et les entreprises (E-gouvernement), les notaires bénéficient de ces initiatives.

Au cours des dernières années, de nombreux pays de l'UINL ont mis en place un guichet unique E-gouvernement comportant principalement trois volets : les échanges de gouvernement à gouvernement, du gouvernement

avec les citoyens et du gouvernement avec les entreprises. Par exemple, l'Uruguay attribue à ses citoyens une carte d'identité électronique obligatoire depuis l'an 2000 afin d'offrir un accès unique à ses services gouvernementaux. L'Estonie, la République tchèque et la Pologne mettent à la disposition des personnes physiques et morales des registres centraux leur permettant de transmettre des documents aux autorités publiques, d'obtenir des informations, ainsi que d'entreprendre certaines procédures administratives ou judiciaires.

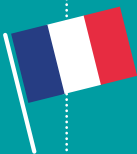
QUELQUES SERVICES GÉNÉRALEMENT OFFERTS PAR LE GOUVERNEMENT EN LIGNE

- ❶ Un service d'identification tel un système de carte d'identité nationale avec ou sans fonction de signature électronique ou encore l'utilisation d'un profil de confiance au moyen d'un code d'utilisateur et d'un mot de passe
- ❷ Des systèmes d'enregistrement de documents aux registres publics, par exemple :
 - Registre du commerce et des associations
 - Registre foncier
 - Registre des mandats de fin de vie ou de directives médicales anticipées
 - Registre de cartes d'identité pour les citoyens
 - Registre central des conventions matrimoniales
- ❸ Un système de confirmation de document transmis à l'administration publique, notamment en matière fiscale
- ❹ La numérisation de documents publics et leur accessibilité en ligne
- ❺ Un système de signification de procédures judiciaires ou de soumission de requêtes aux tribunaux
- ❻ Un accès privilégié à certaines professions, comme les notaires, pour l'exercice de leurs fonctions.

DANS LE
MONDE...

2/3

DES NOTAIRES
FRANÇAIS ONT
ADOPTÉ L'ACTE
AUTHENTIQUE
ÉLECTRONIQUE.*



22 000

certificats de
signature
électronique
délivrés par la
Bundesnotarkammer,
le plus important des
12 organismes de certification
accrédités en **Allemagne**



1 261 153

NOMBRE DE
CARTES D'IDENTITÉ
DÉLIVRÉES
EN **ESTONIE**

AU 30 NOVEMBRE 2015
POUR UNE POPULATION
DE 1,3 MILLION
D'HABITANTS



Saviez-vous que...

+ Le notariat italien

prévoit mettre à la disposition des citoyens une application permettant de signer plus facilement des actes notariés électroniques grâce à un système intégrant l'image de la signature combinée à des données biométriques associées à la vitesse de signature, la pression exercée sur la tablette, la position de la main, etc.

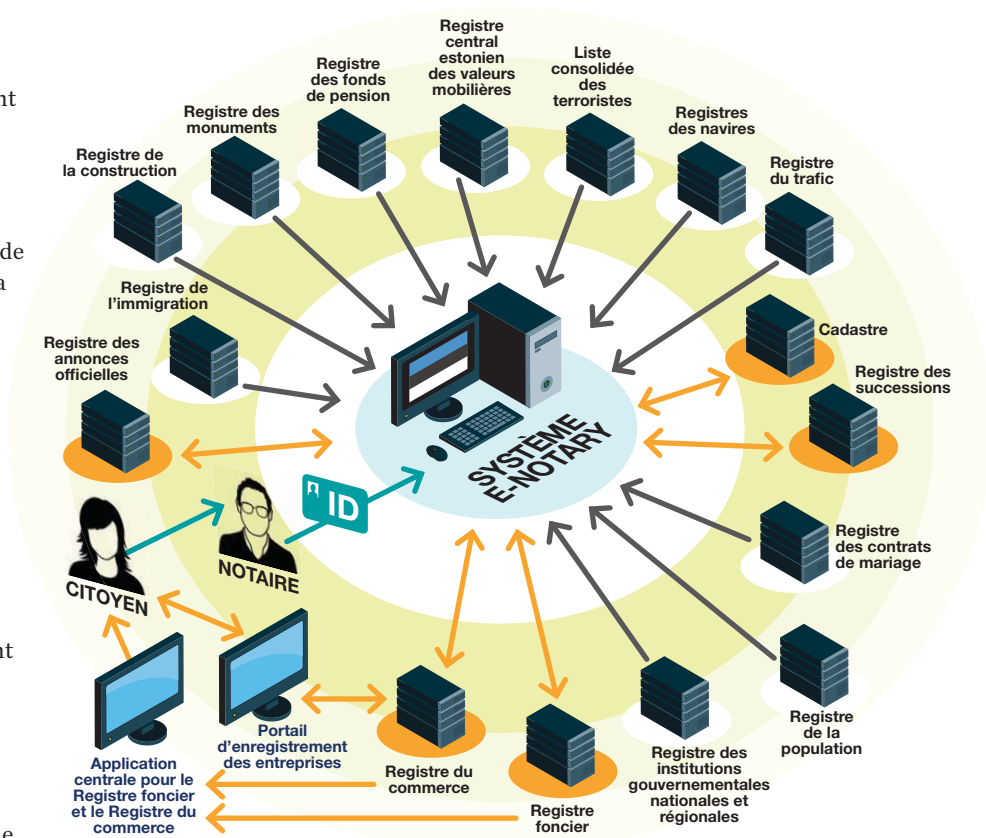
+ Les notaires belges

utilisent leur carte d'identité électronique pour s'identifier sur le réseau « e-notariat » et pour apposer des signatures électroniques.

+ **EUFides** est une plateforme Web sécurisée mise en place par le Conseil national de l'UE permettant l'échange de procédures transfrontalières en toute sécurité entre 22 notariats européens.

+ **L'Uruguay** se positionne en tête des pays de l'Amérique latine au 26^e rang mondial dans le classement des gouvernements en ligne réalisé par l'ONU en 2014.

+ **Le canton de Vaud**, en Suisse, est depuis le 1^{er} mars 2012 le seul des 26 cantons suisses à disposer d'une solution électronique d'archivage de ses actes authentiques.



+ **En Estonie**, un notaire représente les clients pour l'enregistrement de leurs transactions dans les registres de l'État et utilise le système E-Notary pour soumettre les demandes découlant d'un acte notarié. De 2007 à 2014, un total de 1,48 million de demandes ont été soumises par ce système, dont 600 000 dépôts au registre foncier, 200 000 au registre du commerce, 220 000 au registre des successions et environ 40 000 apostilles (sceau).

PHOTO ET ILLUSTRATIONS : ISTOCK

14 millions

Nombre de certificats de signature électronique délivrés par le Mexique en février 2016 pour permettre aux contribuables et aux entreprises de produire leurs déclarations fiscales en ligne**



14 %

SEULEMENT DES NOTAIRES MEXICAINS ONT LE POUVOIR DE PRODUIRE DES DOCUMENTS NOTARIÉS ÉLECTRONIQUES

10 000

usagers de signature électronique

sont servis par le Centre de certification du notariat de Russie



*Source : Notaires de France <https://www.notaires.fr/fr/lettre-notaires-france/signer-un-acte-authentique-%C3%A9lectronique>

**Source : Rapport national du Mexique, 28^e Congrès international du notariat, Paris 2016

L'acte notarié électronique

À l'heure actuelle, dans les pays de l'UINL, le support papier est majoritairement la règle, alors que le support électronique est plutôt l'exception. Certains¹ autorisent cependant la production de copie d'actes sur support électronique.

Quelques pays ont fait le saut vers l'acte notarié électronique, comme la France en 2008. L'Autriche, une pionnière dans le domaine, utilise depuis le début de l'an 2000 une signature d'authentification attribuée par le Conseil national du notariat autrichien. Cette signature, qui est une signature électronique qualifiée précisant la qualité de notaire, doit être utilisée lorsque le notaire procède à l'établissement d'actes notariés

électroniques, lesquels sont versés aux archives électroniques du notariat autrichien. Une exception demeure : les testaments notariés et les pactes successoraux ne sont pas admissibles sous forme dématérialisée.

Récemment, le notariat italien et la Turquie ont emboîté le pas (2016), de même que l'Uruguay pour certains actes (2015).

Par ailleurs, certains pays, comme l'Allemagne, ne prévoient pas à court terme remplacer le support papier des actes notariés par le support électronique, soit parce que la copie certifiée électronique est suffisante, soit parce que l'État, le milieu de la justice ou le notariat n'en éprouvent pas la nécessité.



On constate que les principaux défis rencontrés par les notariats qui désirent aller vers l'acte notarié électronique ne sont pas particulièrement technologiques. En effet, pour réussir une telle transformation numérique, les principaux obstacles sont l'adaptation du cadre législatif, le soutien de l'État et l'appui du notariat.

1. Allemagne, Argentine, Autriche, Belgique, Estonie, France, Italie, Macédoine, Mexique (dans cinq États seulement), Pologne, Québec (pour le registre foncier), Suisse, Turquie et Uruguay.

ILLUSTRATION : ISTOCK

ProNotaire, pionnier du virage technologique

Afin de permettre à nos utilisateurs d'accomplir efficacement leur travail sur une seule plateforme, ProNotaire intègre directement les meilleurs services numériques offerts aux notaires.

- ▲ Services corporatifs du Centre de Recherches et d'Analyses sur les Corporations;
- ▲ Solution de transfert électronique de fonds Assyst Paiement;
- ▲ Portail pour professionnels de l'immobilier;
- ▲ Système d'envoi de courriels, de documents et de pièces justificatives;
- ▲ Publications au Registre foncier;
- ▲ Publications au Registre des testaments et des mandats.



pronotaire.com 1 800 862-5922

VENEZ RENCONTRER L'ÉQUIPE
PRONOTAIRE LORS DES COURS
DE PERFECTIONNEMENT
DU NOTARIAT LES
30 ET 31 MARS

2017

Une solution de **acceo**

Parutions récentes chez Wilson & Lafleur



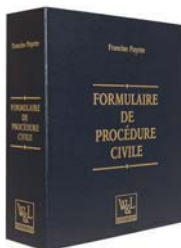
MANUEL DU NOTAIRE-MÉDIATEUR Gilles Simart

Couverture souple – 222 pages
978-2-89689-366-9 – 347.992.16
24,00 \$



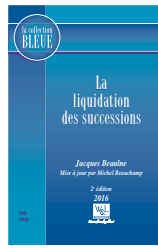
DROIT DES SUCCESSIONS, 5^e édition 2016 Jacques Beaulne, mise à jour par Christine Morin

Couverture rigide – 782 pages
978-2-89689-344-7 – 347.303.16
60,00 \$



FORMULAIRE DE PROCÉDURE CIVILE M^{re} Francine Payette

Feuilles mobiles – plus de 1600 pages
978-2-89689-318-8 – 347.917.16K
95,00 \$ (Mises à jour, facturation à la pièce)



LA LIQUIDATION DES SUCCESSIONS, 2^e édition 2016 Jacques Beaulne, mise à jour par Michel Beauchamp

Couverture rigide – 432 pages
978-2-89689-297-6 – 347.313.16
55,00 \$

COMMANDE TÉLÉPHONIQUE

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

COMMANDE POSTALE

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

COMMANDE EN LIGNE

wilsonlafleur.com
COMMANDE PAR TÉLÉCOPIEUR
514 875-8356

Vous souhaitez devenir médiateur accrédité?

La **Faculté de droit de l'Université de Sherbrooke**, chef de file en prévention et règlements des différends, vous offre la formation **Médiation civile et commerciale**.

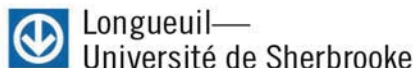
Cette formation de 5 jours est reconnue par l'Institut de médiation et d'arbitrage du Québec (IMAQ) afin de devenir médiateur accrédité.

PROCHAINES SÉANCES À LONGUEUIL

- 22, 23, 24, 30 et 31 mars 2017
- 10, 11, 12, 18 et 19 mai 2017
- 14, 15, 16, 17 et 18 août 2017

POUR PLUS DE DÉTAILS :
USherbrooke.ca/cufc/mcc

La Faculté de droit est un dispensateur reconnu par le Barreau du Québec aux fins de la formation continue obligatoire.



Le notaire, CONSEILLER DANS DES TRANSACTIONS DE PLUS EN PLUS COMPLEXES

EN RÉGION, LE DROIT AGRICOLE PEUT CONSTITUER UNE PART IMPORTANTE DE LA PRATIQUE. LE NOTAIRE PEUT D'AILLEURS JOUER UN RÔLE PIVOT DANS LES TRANSACTIONS, ET ASSURER PAR SES CONSEILS ÉCLAIRÉS LA PAIX D'ESPRIT À SES CLIENTS. VOICI LE TÉMOIGNAGE D'UN EXPLOITANT AGRICOLE ET DE SON NOTAIRE.

◆ EMMANUELLE GRIL

Fondée officiellement en 1977, l'entreprise agricole Thébald Brisson et fils est située à Saint-Jacques de Montcalm, dans la région de Lanaudière. Sur cette vaste exploitation de plus de 3000 acres, on retrouve principalement des champs de maïs, de soya et de blé, ainsi qu'une érablière. La ferme est également l'un des principaux producteurs de haricots secs au Québec. L'un de ses propriétaires, Gilles Brisson, explique que c'est son père qui a démarré la ferme en 1952. Au départ, la production animale représentait l'essentiel des activités, mais peu à peu, c'est la production végétale qui a pris le dessus. « Mon père a vendu ses vaches en 1966.

Il était plutôt visionnaire et a été parmi les premiers à produire du maïs-grain sur la Rive-Nord. Il a acquis plusieurs terres pour pouvoir faire de grandes cultures », raconte-t-il.

De fil en aiguille, l'exploitation s'est agrandie et en 1977, Gilles et son frère Michel se sont associés avec leur père. L'entreprise a continué à prospérer et a été constituée en société en 1988. En 2013, le patriarche s'est finalement retiré des affaires, et ce fut au tour des fils de Gilles et de Michel, Frédéric et André, d'entrer dans la danse.

UN SOUTIEN AU FIL DES ANS

Chacune de ces transactions a été orchestrée par le notaire André Lachapelle, dont l'étude est

également établie à Saint-Jacques de Montcalm. « Cela fait très longtemps que M^e Lachapelle s'occupe de nos affaires. Nous travaillons ensemble depuis de nombreuses années, et avant cela, il avait préparé les testaments, les contrats de mariage, etc. C'est en quelque sorte notre notaire de famille ! », explique Gilles Brisson. Achats et transferts de terres, contrat d'association, statut de constitution, convention entre actionnaires... M^e Lachapelle s'est occupé de tout. Il a aussi été d'un grand secours au moment de l'entrée en vigueur du zonage agricole, en 1978. « C'est un domaine complexe. Lorsque nous avions des questions, nous étions rassurés de savoir qu'il aurait la

LE NOTAIRE,
CONSEILLER
DANS DES
TRANSACTIONS
DE PLUS EN PLUS
COMPLEXES



L'agriculteur Gilles
Brisson accompagné
du notaire André
Lachapelle sur la ferme
de l'entreprise agricole
Théobald Brisson
et fils, à Saint-Jacques
de Montcalm.

réponse. Nous avons eu beaucoup de discussions informelles. On l'appelait, on lui demandait conseil, il a toujours été là pour répondre à nos questions », relate Gilles Brisson. Il ajoute qu'une étape importante de l'entreprise a été franchie avec sa constitution en 1988. « M^e Lachapelle nous a bien accompagnés dans le processus. C'est lui qui a préparé la

35 ans. Au cours de sa longue carrière, il a réalisé une quarantaine de transferts d'exploitations agricoles. Il explique que depuis ses débuts, les choses ont beaucoup changé et se sont complexifiées. « Au début de ma pratique en 1971, le notaire était un leader dans ce domaine, mais depuis les années 2000, d'autres joueurs ont fait leur



« Lorsque nous avions des questions, nous étions rassurés de savoir que M^e Lachapelle aurait la réponse. On l'appelait, on lui demandait conseil, il a toujours été là pour répondre à nos questions. »

- GILLES BRISSON, EXPLOITANT AGRICOLE

convention entre actionnaires, ajoute M. Brisson. Elle était si bien faite et tout avait été si bien planifié qu'en 2013, quand mon père s'est retiré et que mon fils et mon neveu sont entrés dans la compagnie, seuls quelques ajustements mineurs ont été nécessaires, après discussion avec le notaire. Le fait de savoir que l'on peut bénéficier du soutien et de l'expertise du notaire Lachapelle est extrêmement rassurant. »

M. Brisson estime également qu'une partie de la réussite de l'entreprise reposait sur la qualité des actes juridiques qui ont ponctué sa croissance. « Lorsqu'un père travaille avec ses deux garçons, puis que les deux frères travaillent avec leurs fils, il faut que tout soit pensé à l'avance et d'une grande clarté, pour éviter les difficultés possibles », souligne Gilles Brisson.

DE LEADER À PARTENAIRE

M^e André Lachapelle est le notaire de la famille Brisson depuis plus de

entrée. Par exemple, les groupes-conseils agricoles, qui sont devenus des acteurs importants en matière de transfert agricole. Aujourd'hui, nous jouons davantage le rôle de partenaire, et il faut faire affaire avec plusieurs spécialistes : des fiscalistes, des comptables, des conseillers en gestion agricole, etc. », explique-t-il. Il ajoute que dans certaines situations, une bonne dose de psychologie est aussi de mise... « Lorsqu'un père qui a monté une entreprise laisse les rênes de celle-ci à ses enfants après plusieurs dizaines d'années, c'est très émotif. Le notaire peut le rassurer à cette étape, lui dire que c'est le temps de passer le flambeau... Un transfert peut prendre des mois, jusqu'à un an. »

Il y a aussi toute la question de l'augmentation de la valeur des terres. « Autrefois, une bonne terre agricole valait environ 1500 \$ l'arpent ; aujourd'hui, le prix peut atteindre plus de 10 000 \$ l'arpent. C'est



LA PRODUCTION AGRICOLE AU QUÉBEC

Exploitations agricoles

On en dénombreait
28 350 au Québec en 2014.

Élevage

La production agricole québécoise est surtout **ORIENTÉE VERS L'ÉLEVAGE** (principalement pour les produits laitiers et le porc).

Rentabilité

L'élevage génère **LES DEUX TIERS DE LA VALEUR** des recettes agricoles.

Production

LE MAÏS, LE SOYA ET LES LÉGUMES de champ constituent la majorité des productions végétales au Québec.

Source : Institut de la statistique du Québec et ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, Profil sectoriel de l'industrie bioalimentaire au Québec, édition 2015. <http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/agriculture/profil-bioalimentaire2015.pdf>

énorme ! », illustre M^e Lachapelle. Lorsque de telles sommes d'argent sont en jeu, cela peut faire naître de la discorde au sein d'une famille, d'où toute la difficulté du transfert de l'exploitation agricole.

« Quand la ferme est laissée aux deux fils, l'un peut être un "vrai" agriculteur et l'autre pas. Si ce dernier veut vendre mais que le premier n'a pas les moyens de racheter, cela créera de vives tensions », dit-il.

En tant que conseiller, le notaire doit aussi avoir une vision à 360° dans une transaction agricole. Par exemple, lorsqu'il y a un transfert d'exploitation à des enfants, il faut aussi revoir les testaments, préparer des mandats de protection, etc. « Que se passerait-il si l'un des exploitants tombait du haut d'un silo et devenait inapte au travail ? On doit penser à tout et prévoir toutes les situations possibles : départs volontaires, accidents et invalidité », souligne M^e Lachapelle.

Et avec l'augmentation vertigineuse du prix des terres, une autre difficulté surgit : les enfants n'ont pas nécessairement les moyens de racheter l'exploitation de leurs parents, et ceux-ci devront faire certains sacrifices financiers.



« Au début de ma pratique en 1971, le notaire était un leader dans ce domaine, mais depuis les années 2000, d'autres joueurs ont fait leur entrée. Aujourd'hui, nous jouons davantage le rôle de partenaire, et il faut faire affaire avec plusieurs spécialistes : des fiscalistes, des comptables, des conseillers en gestion agricole, etc. »

- M^e ANDRÉ LACHAPELLE

« Dans ce cas de figure, ils devront accepter de faire don d'une partie de la ferme à leurs enfants. Mais on doit aussi trouver un moyen de les protéger pour qu'ils aient suffisamment d'argent pour leurs vieux jours », mentionne M^e Lachapelle.

Il estime que l'une des difficultés auxquelles font face les agriculteurs est le fait que leur entreprise pèse plusieurs millions mais que le capital génère peu de revenus.

« Or, il faut que l'exploitation continue à rouler, et si les deux fils sont partenaires, la ferme doit aussi

faire vivre deux familles. Il faut en plus moderniser, investir, acheter des équipements... Ce n'est pas facile quand la trésorerie est limitée », constate M^e Lachapelle. Il se réjouit cependant que dans sa région, les exploitations agricoles sont généralement familiales, ce qui évite la spéculation à outrance. Ceci n'a toutefois pas empêché les terres de voir leur valeur doubler depuis les cinq ou six dernières années, une opportunité mais aussi un défi pour les agriculteurs.

LA RELÈVE AGRICOLE AU QUÉBEC

18 %

⊕ Les agriculteurs de moins de 40 ans constituent 18 % de l'ensemble des exploitants québécois, soit la proportion la plus élevée au pays.

22 %

⊕ Les entreprises qui ont une relève représentent 22 % de l'ensemble des entreprises agricoles québécoises.

26 %

⊕ La présence de la relève agricole féminine s'accroît légèrement. Entre 2006 et 2011, elle est passée de 24 % à 26 %.

59 %

⊕ Le transfert de ferme familial est demeuré le mode d'établissement le plus courant en 2011.

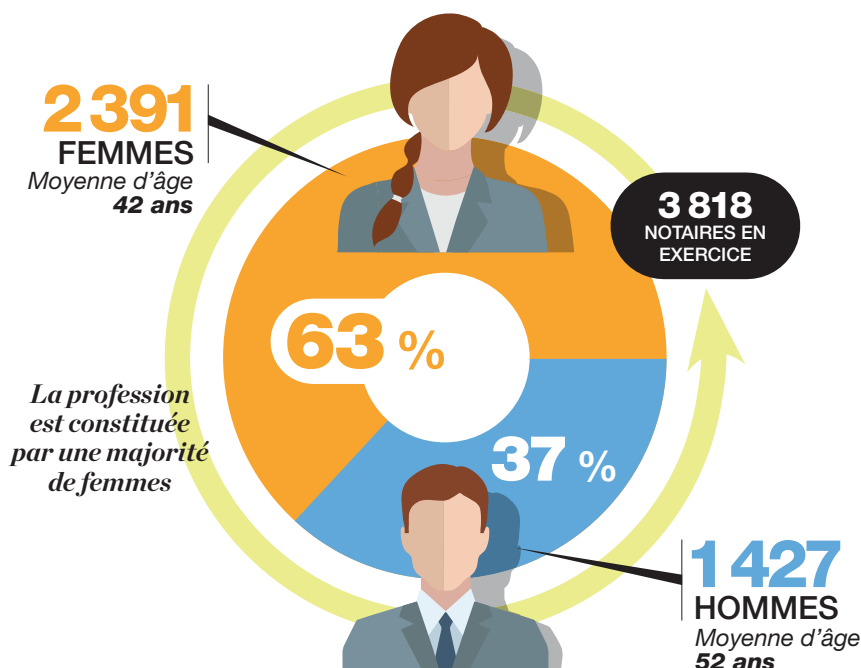
33 %

⊕ En 2011, un jeune de la relève agricole sur trois s'est établi en démarrant une entreprise.

Source : Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, Portrait de la relève agricole au Québec 2011, mars 2014.
http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Portrait_releveagricole.pdf

Portrait DE LA PROFESSION

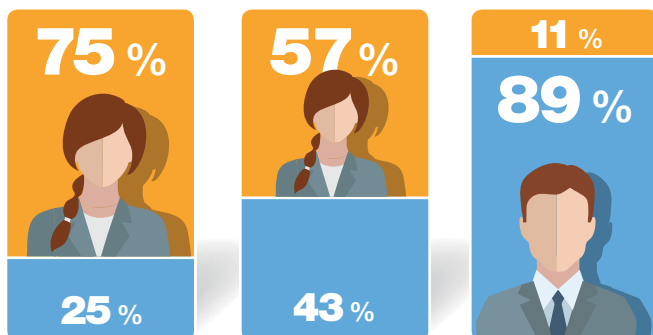
AU FIL DES ANNÉES, LE VISAGE DE LA PROFESSION
A CHANGÉ. MAIS CE QUI NE CHANGE PAS,
C'EST LA CONFIANCE ÉLEVÉE DES QUÉBÉCOIS
ENVERS LES NOTAIRES.



Une relève davantage féminine

Nombre d'années d'exercice

DE 0 À 19 ANS | DE 20 À 39 ANS | PLUS DE 40 ANS



Source :
Toutes les
données
proviennent
du Tableau
de l'Ordre
de l'Ordre
au 31 mars
2016

L'OPINION DES QUÉBÉCOIS À L'ÉGARD DES NOTAIRES

86 %
DES QUÉBÉCOIS
FONT **CONFIANCE**
AUX NOTAIRES¹



81 %

des Québécois feraient affaire
avec un notaire pour faire
approuver une entente de divorce
à l'amiable par un tribunal.

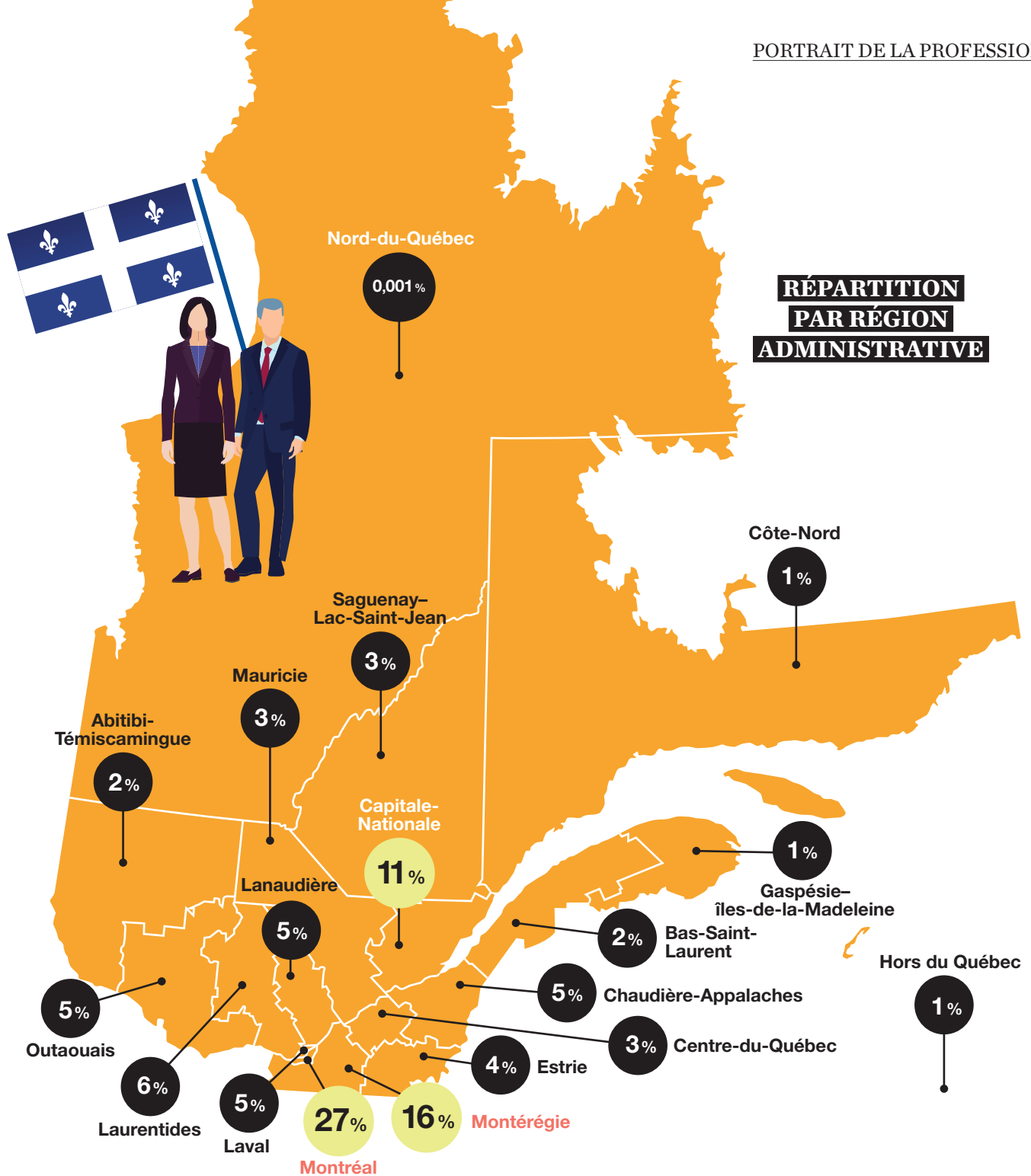
**Les principaux avantages
cités : ses honoraires
plus abordables que
ceux des avocats, son
expertise, sa rapidité et
sa facilité d'accès².**



82 %

des Québécois
croient que le
notaire peut
**conseiller
une personne
ainée ou
vulnérable**
et prévenir
les situations
d'abus².

Sources : 1. Léger, Baromètre
des professions 2016, avril 2016.
2. Sondage Léger, L'opinion des
Québécois à l'égard de la profession
de notaire, janvier 2017



ILLUSTRATIONS : ISTOCK



NOTAIRES
ŒUVRANT DANS
UNE ÉTUDE

2791

*Type
de pratique*

NOTAIRES ŒUVRANT
AU SEIN DE TOUTE AUTRE
ORGANISATION

1027



Achat de maison sans intermédiaire

Opportunité à saisir ◆ EMMANUELLE GRIL

Chaque année, de nombreux propriétaires décident de vendre eux-mêmes leur propriété, sans avoir recours aux services d'un courtier immobilier. Ils utilisent alors les outils mis à leur disposition afin de rédiger une promesse d'achat et conclure la transaction sans l'aide d'un courtier ou les conseils juridiques d'un notaire. Petit tour d'horizon de cette réalité.

La grande majorité des propriétés résidentielles à vendre portent les couleurs d'une agence immobilière. Pourtant, certains propriétaires préféreront vendre eux-mêmes leur propriété. DuProprio, un services de vente assistée sans intermédiaire, voit plutôt les choses d'un bon œil. « En 2015, 15 000 propriétés résidentielles ont été vendues avec nous et un peu plus de 16 000 l'ont été de janvier à novembre 2016¹ », indique Isabelle Roy, la conseillère en communications de l'entreprise. Elle précise qu'il s'agit de transactions conclues par leurs clients – les propriétaires – avec les acheteurs, et que DuProprio n'effectue aucune transaction elle-même.

QUI SONT LES PROPRIÉTAIRES- VENDEURS ?

Pour quelles raisons les propriétaires décident-ils de réaliser la vente de leur résidence sans courtier ? Essentiellement, pour ne pas avoir à verser de commission à ce dernier. Selon Isabelle Roy, chaque client économiserait ainsi environ 15 000 \$. « Cette somme est calculée sur la base d'une commission moyenne de 5 %,

basée sur le prix moyen des propriétés vendues grâce à DuProprio en 2015 », indique-t-elle.

Environ 66 % des propriétés qui ont trouvé preneur grâce à l'entreprise sont circonscrites dans les grandes régions de Québec et de Montréal. Sans surprise, le plus grand pourcentage de ventes à l'extérieur de ces zones se concentre dans des

villes comme Sherbrooke, Trois-Rivières, Saguenay, etc. Peut-on dresser un portrait type du propriétaire vendeur ? Il n'y a pas de portrait-type, selon Isabelle Roy, qui estime qu'ils proviennent de tous les horizons.

« Preuve en est la très large gamme de prix des propriétés affichées sur duproprio.com. La moins chère est à 44 000 \$ et la plus luxueuse frôle les 2 millions \$. Notre modèle d'affaires fonctionne pour tout le monde et pour tous les types de propriétés. »

LE NOTAIRE : UN CONSEILLER EXPERT POUR LA PROMESSE D'ACHAT

Dans un contexte où la vente de propriétés directement par les vendeurs prend de plus en plus d'importance, il est bon de rappeler que le notaire est le conseiller juridique de choix afin de bien conseiller les parties. La rédaction de la promesse d'achat requiert des connaissances juridiques qui sont souvent méconnues, autant des vendeurs que des acheteurs. Le libellé des conditions de la vente, telles que l'obtention du financement ou l'inspection de la propriété, ou la clause de garantie ou l'obtention d'un certificat de localisation à jour, doit être clair et précis afin d'éviter toute contestation ou tout litige éventuel. Par son devoir de conseil, le notaire saura éclairer les parties sur leurs droits et obligations afin de leur permettre de conclure une transaction « gagnant-gagnant ». Cette nouvelle tendance du marché est une occasion pour les notaires de se positionner en amont des transactions immobilières et ainsi d'offrir aux clients une tranquillité d'esprit qu'ils apprécieront.



**FAITES VALOIR
VOTRE EXPERTISE
JURIDIQUE
EN MATIÈRE DE
PROMESSE D'ACHAT**

**Mentionnez-le
dans votre offre de services :**

- ◆ site web
- ◆ LinkedIn et Facebook
- ◆ cartes professionnelles
- ◆ publicités
- ◆ activités de réseautage

**Soyez accessible
en adaptant vos horaires
afin d'offrir une disponibilité
répondant aux besoins de
vos clients.**

1. Toutes les données citées dans cet article étaient les dernières disponibles au moment de sa rédaction, à la mi-décembre 2016.

**LE crïman, UN SERVICE OFFERT
À TOUS LES NOTAIRES, POUR VOUS
ACCOMPAGNER!**



**[La médiation, la solution
simple à un conflit.]**

Découvrez les avantages du

crïman

Centre de médiation et d'arbitrage notarial

819-472-1187 | mediationarbitragenotarial.com

ÉTUDE
GÉNÉALOGIQUE



SAVARY

Recherche internationale d'héritiers
Généalogie successorale

- Recherche et localisation d'héritiers
- Recherche de bénéficiaires d'assurance-vie
- Localisation de légataires testamentaires ou de liquidateurs
- Correction de titres, localisation vendeur ou héritiers
- Recherche de propriétaires fonciers

Établi au Québec
depuis 1999



Christophe Savary

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

Cours de perfectionnement du notariat

Mieux formé pour conseiller

29 au 31 mars 2017

Centre des congrès de Québec
1000, boul. René-Lévesque Est
Québec



Inscrivez-vous sur l'Inforoute notariale

Les PME

UN MARCHÉ À EXPLORER

Les PME constituent l'essentiel du tissu économique québécois. Dans cet environnement dynamique, les occasions d'affaires ne manquent pas pour les notaires qui sauront faire valoir leurs services auprès des entrepreneurs. Ceux-ci pourront en effet faire appel aux notaires pour les conseiller sur le plan juridique, aussi bien pour leur entreprise que pour leur situation personnelle. Bref aperçu de tout un monde d'opportunités.



15
accélérateurs

En novembre 2014, la province comptait 15 accélérateurs. Ces organisations sans but lucratif aident les start-up à l'étape du développement et de la commercialisation, et sont souvent exploitées par des investisseurs de capital de risque.

29
incubateurs

En novembre 2014, la province comptait 29 incubateurs. Ces organismes sans but lucratif, souvent soutenus par des organismes publics (universités, sociétés de développement économique, etc.), aident au démarrage de start-up.

Source : devenirentrepreneur.com



46%
ont fait une demande de financement

La recherche de fonds est essentielle pour soutenir la croissance des PME. Près de la moitié d'entre elles ont fait une demande de financement externe en 2014, une nette progression par rapport à 2011 (36,5 %), ce qui témoigne de leur dynamisme.

Source : Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014. Statistique Canada, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

239 376



AU QUÉBEC

Ce chiffre inclut
235 075

petites entreprises
(de 1 à 99 employés) et
4 301 moyennes entreprises
(de 100 à 499 employés).

92 %
POURCENTAGE DE L'EMPLOI

Les PME fournissent de l'emploi à 2 437 800 travailleurs. Ce sont les petites entreprises qui emploient le plus de personnes (1 887 700), suivies des moyennes entreprises (550 000).

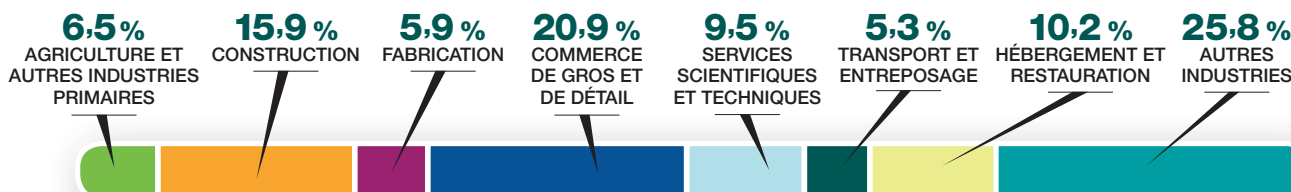
99,6 %
POURCENTAGE DES ENTREPRISES

Les PME sont le principal moteur de l'économie québécoise et représentent plus de 99,6 % des entreprises dans la province.

Source : Principales statistiques relatives aux petites entreprises, juin 2016. Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Direction générale de la petite entreprise.

PME et secteurs d'activité

Pourcentage de PME dans les différents secteurs économiques



Source : Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014. Statistique Canada, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

70 % des notaires
du Québec se sont inscrits

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

Assyst Paiement : facile à apprivoiser et rendement assuré.



Assyst^{MC} Paiement

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

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

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

Pour plus d'information, communiquez avec **Marie-Eve Vigeant**
marie-eve.vigeant@telus.com

Sur Mesure

Vos transactions nécessitent des besoins spécifiques. La Compagnie d'assurance titres Stewart possède l'expertise en assurance titres commerciale afin de fournir des solutions adaptées. Vous avez une transaction commerciale standard qui nécessite une police générale? Ou plutôt une transaction complexe qui requiert une solution sur mesure? Nous vous aidons à finaliser vos transactions en temps voulu en vous émettant des couvertures adaptées aux risques auxquels vous faites face.

Travaillez avec le partenaire qui vous fournit des solutions adaptées à vos besoins. Téléphonez au 866-235-9152 ou visitez le www.stewart.ca.

stewart title®

Réels partenaires. Réelles possibilités.™



Dernière heure

entracte

PRINTEMPS 2017

Divorce à l'amiable : le notaire peut maintenant vous accompagner jusqu'à la fin du processus

UN ACCÈS ÉLARGI À LA JUSTICE
POUR LES FAMILLES QUÉBÉCOISES

◆ DIRECTION DES SERVICES JURIDIQUES

Le 21 février 2017, de nouvelles portes se sont ouvertes pour les couples qui souhaitent régler une séparation ou un divorce dans l'harmonie. En effet, dans un souci de simplification et d'accessibilité à la justice, les demandes conjointes sur projet d'accord qui règle à l'amiable l'ensemble des conséquences d'un divorce sont traitées depuis cette date comme une procédure non contentieuse. Ainsi, ces couples pourront dès lors procéder en faisant affaire avec un notaire du début à la fin du processus. Une voie toute tracée pour les juristes de l'entente ?

Le nouveau Code de procédure civile (C.p.c.) propose notamment de ramener à l'avant-scène les modes amiables de prévention et de règlement des différends (PRD), tout en faisant du critère « d'absence de litige » la règle générale : « Les demandes [soumises au tribunal] sont traitées, en l'absence de litige, suivant la procédure non contentieuse¹. »

L'article 303 C.p.c. vient compléter cette disposition en énumérant, de façon non limitative, certains types de demandes qui se qualifient ainsi. C'est ici que se trouve la nouveauté : cet article a été bonifié le 21 février 2017 par l'entrée en vigueur de son paragraphe 7 qui vient ajouter à la liste la demande conjointe en séparation de corps ou en divorce.

Cette procédure non contentieuse constitue une demande volontaire et non contradictoire. Conséquemment, elle favorise la participation des parties à la prise en charge de leur situation juridique, en plus d'être plus simple et rapide.

Dans la mesure où il y a absence de litige entre les parties, le notaire pourra donc représenter les conjoints devant le tribunal dans le cadre bien précis d'une demande sur projet d'accord qui règle les conséquences de leur séparation. Cette approche, fondée sur le souci de simplification et d'accessibilité à la justice, offrira aux conjoints la possibilité de poursuivre leur dossier avec ce dernier.

**VALEUR AJOUTÉE DU
NOTAIRE DANS
UN DIVORCE À L'AMIABLE**

- CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT
- TEMPS DE COUR RÉDUIT
- PROCESSUS PLUS RAPIDE
- DÉMARCHE PLUS HARMONIEUSE
- ACCESSIBILITÉ ACCRUE

ACCOMPAGNEMENT DU COUPLE EN SÉPARATION PAR LE NOTAIRE

Grâce à leur philosophie, à leur formation et à leur expérience juridique, notamment en droit familial, en droit des personnes et en procédures non contentieuses, les notaires aident les citoyens à faire des choix juridiques éclairés. Ils sont d'ailleurs habilités à conseiller et à accompagner les couples, avec ou

sans enfants, dans leurs démarches de séparation, et ce, jusqu'à l'homologation par le tribunal. Reconnus comme les « juristes de l'entente », les notaires travaillent naturellement sur le terrain de l'accord plutôt que sur celui des conflits. On les surnomme aussi « juristes de famille », car ils accompagnent les citoyens dans les moments importants de leur vie.

DEVANT LE TRIBUNAL

À compter du 21 février 2017, bien que la demande conjointe sur projet d'accord sera traitée suivant la procédure non contentieuse, le rôle et le contrôle du tribunal exercés sur le projet d'accord demeureront primordiaux. Le juge devra entre autres (1) vérifier l'équilibre entre les parties ayant préalablement signé le projet d'accord, (2) s'assurer de leur consentement à sa conclusion et (3) s'assurer que les droits et intérêts des parties (et ceux de leurs enfants, s'il y a lieu) sont conservés.

En ce sens, le notaire pourra préparer toute la documentation et la procédure requise pour présenter la demande, représenter les conjoints devant le juge afin d'y faire valoir la volonté des parties, transmettre de l'information complémentaire ou accompagner les parties lorsqu'elles sont convoquées et entendues (même séparément) par le juge².

ILLUSTRATION : ISTOCK

HISTORIQUE

➤ **Au début des années 1980**, le divorce sur demande conjointe, basé sur le modèle non contentieux du droit français, a été introduit au Québec. La volonté sociétale était la suivante : permettre aux conjoints de déposer une demande unique de divorce sans passer par le processus contradictoire comme c'était le cas jusqu'alors.

➤ **En 1985**, le législateur fédéral précise qu'il n'y a qu'une seule cause de

divorce, soit l'échec du mariage. Les fautes maritales que sont l'adultère et la cruauté physique ou mentale sont reconnues comme preuve pour établir cet échec. Toutefois, afin « d'atténuer l'hostilité dont est empreinte la procédure de confrontation traditionnelle et de favoriser des solutions plus constructives aux différends familiaux qui surviennent à l'occasion de la séparation¹ », le législateur précise que l'échec du mariage peut aussi survenir sans faute maritale,

soit lorsque les époux ont vécu séparément pendant au moins un an avant la décision du tribunal². Le divorce par consentement mutuel serait compatible avec les dispositions législatives fédérales.

➤ **En 1992**, une décision de la Cour supérieure³ conclut que le projet d'accord n'est pas une procédure ni une matière contentieuse et n'est donc pas du ressort exclusif des avocats. Toutefois, les demandes conjointes en séparation de

corps ou en divorce, même lorsqu'elles sont accompagnées d'un projet d'accord qui en règle les conséquences, seraient des procédures de nature contentieuse du ressort exclusif des avocats. Il semble que cette décision ouvre la porte au législateur québécois afin qu'il corrige cette situation procédurale.

➤ **Le 19 novembre 2013**, les membres de la commission parlementaire responsable de l'étude détaillée des dispositions du



*Les notaires travaillent
naturellement sur le terrain
de l'accord plutôt que sur
celui des conflits.*

projet de loi n° 28, Loi instituant le nouveau Code de procédure civile⁴, adoptent à l'unanimité un amendement établissant clairement qu'en l'absence de litige, la demande conjointe sur projet d'accord qui règle les conséquences de la séparation de corps, du divorce ou de la dissolution de l'union civile des conjoints est traitée suivant la procédure non contentieuse. L'entrée en vigueur de cette disposition sera plus tard reportée de

trois années suivant la date de sanction de la loi, soit jusqu'au 21 février 2017.

✚ **Le 20 février 2014**, le nouveau Code de procédure civile est adopté à l'unanimité par les membres de l'Assemblée nationale et est sanctionné le lendemain.

✚ **Le 1er janvier 2016**, le nouveau Code de procédure civile entre en vigueur, à l'exception de l'article 303 al. 1, 7°, dont la date d'entrée en vigueur est fixée au 21 février 2017.

- Notes : 1. Kristen Douglas, « Le divorce – état du droit au Canada », *Bulletin d'actualité* n° 96-3f, *Parlement du Canada*, 2008 [En ligne] <http://www.bdp.parl.gc.ca/content/lop/researchpublications/963-f.pdf> p. 3-4
2. Loi sur le divorce, *L.R.C. (1985), ch. 3 (2^e supp.)*, art. 8.
3. Barreau du Québec c. Chambre des notaires du Québec, [1992] R.J.Q. 1054.
4. L.Q. 2014, c. 1.

EN
SAVOIR
PLUS



LA MAJORITÉ
DES QUÉBÉCOIS

86 %

AFFIRMENT FAIRE
CONFIANCE AUX
NOTAIRES*

Un sondage réalisé en janvier 2017 par la firme Léger faisait état des résultats suivants en ce qui concerne la nouvelle approche du législateur à l'égard de la demande sur projet d'accord qui règle les conséquences de la séparation de corps, du divorce ou de la dissolution de l'union civile :

La majorité
des Québécois

(81 %)

retiendraient les services d'un notaire aux fins d'approuver une entente de divorce à l'amiable par un tribunal. Notons que les personnes ayant des enfants seraient plus nombreuses

(85 %)

à retenir les services d'un notaire dans une telle situation.

*Léger, *Baromètre des professions* 2016, avril 2016.



Toutefois, le notaire devra se retirer du dossier si des observations ou des représentations équivalentes à une contestation du bien-fondé de la demande sont émises par une personne présente et intéressée (p. ex. expression d'une prétention et manifestation d'une résistance à cette prétention) ou si le notaire reçoit une véritable contestation. Ce n'est qu'après que le tribunal se sera assuré de l'intention de la personne qui conteste qu'il devra renvoyer l'affaire pour qu'elle soit traitée suivant la procédure contentieuse (procédure contradictoire)³. En matière de procédure devant le tribunal, ce n'est pas le notaire qui juge de la qualité de la contestation. Ce droit appartient au juge⁴. Le jugement de divorce, après l'expiration du délai d'appel, revêt l'autorité de la chose jugée, même s'il est présenté suivant la procédure non contentieuse⁵.

DES OUTILS DISPONIBLES POUR LES NOTAIRES

La Chambre des notaires a mis en place l'ensemble des outils nécessaires pour guider les notaires et bien protéger le public :

- Une formation spécialisée sur les modalités particulières de cette demande et l'accompagnement des conjoints en séparation est offerte.

La Chambre des notaires a mis en place l'ensemble des outils nécessaires pour guider les notaires et bien protéger le public

- La Bibliothèque notariale contient des modèles de procédures et des textes juridiques sur ce sujet.

De plus, une note interprétative a été adoptée par les instances de la Chambre afin de préciser certaines consignes aux notaires, et ce, à chaque étape de la préparation et de la présentation de la demande. Elle est également disponible sur l'Inforoute notariale.

La demande conjointe en divorce a une portée juridique et financière importante pour l'ensemble de la famille. Il est donc préférable de consulter un conseiller juridique en amont afin de s'assurer d'être en paix par la suite. À nous, notaires, de bien accompagner nos clients !

1. Code de procédure civile, RLRQ, c. C-25.01, art. 302. – 2. C.p.c., art. 415. – 3. C.p.c., art. 310 al. 2. – 4. C.p.c., art. 304 al. 2. – 5. C.p.c., art. 322 al. 2 prévoyant le caractère définitif d'un jugement qui concerne l'état d'une personne.