

DOSSIER

DROIT DE
LA FAMILLE

SAVOIR-ÊTRE

DÉVELOPPER
SA RÉSILIENCE

RÉFORME

PROTECTION
DES INAPTES

HONNEURS

NOTAIRES
D'EXCEPTION

entraacte



VIVRE LE CHANGEMENT

La pratique notariale
à l'ère de la distanciation

Le meilleur endroit pour devenir meilleur en droit.

Bonifiez votre pratique notariale grâce
à nos nombreuses formations et conférences.

Visitez magistrum.ca/formations



M A G I S T R U M

DIRECTION ET RÉDACTION

Éditrice : Johanne Dufour, directrice,
clientèles et communications

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

Collaborateurs : M^e Raphaël Amabili-Rivet,
M^e Catherine Bolduc, M^e Liette Boulay,
M^e Martin Breton, M^e Nathalie Chapuis,
Yvon Chouinard, M^e Christian Crites, M^e Antoine Fafard,
M^e Anne-Marie Lachapelle, M^e Dominique Lettre,
Dominique Pelletier, Caroline Plante, Chantal Poliquin,
M^e Bertrand Salvas, M^e Nathalie Sansoucy,
M^e Louis Vincent

Journalistes : Manon Chevalier,
Pascal Forget, Emmanuelle Gril

Coordination : Josée Lestage

Révision-correction : Suzanne Raymond

DESIGN

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

IMPRESSION

Imprimerie Marquis

PRÉSIDENTE : M^e Hélène Potvin

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'ORDRE

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

ADMINISTRATEURS NOMMÉS

Jeanne Duhaime, Sylvie Jacques,
Benoît Lessard, Bruno Petrucci

RENSEIGNEMENTS

Abonnements : entracte@cnq.org
Publicité : Josée Lestage 514 879-1793
1 800 263-1793 poste 5212



Chambre des notaires du Québec
101-2045, rue Stanley - Montréal (Québec) H3A 2V4
www.cmq.org

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

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

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

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

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

Imprimé sur Rolland Enviro.

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

Il est certifié FSC®, Rainforest AllianceSM
et Garant des forêts intactesSM.



22



techno

10 Acte notarié techno :
plus vite que prévu !

14 Chronique –
8 conseils pour des
vidéoconférences de pro

juridique

16 La réforme de la
protection des inaptes

22 DOSSIER
DROIT FAMILIAL

• **Droit familial :**
des enjeux exacerbés
par la crise - p. 22

• **La médiation
familiale au temps
de la COVID-19** - p. 24

• **Des décisions
à souligner en droit
de la famille** - p. 26

• **Congrès AIFI :**
est-on quitte quand
on se quitte ? - p. 28

• **L'enfant avant tout :**
la nouvelle Loi sur
le divorce - p. 30

32 Succession
internationale : attention
aux fausses perceptions !

36 Chronique CEN –
Transactions avec
un non-résident

38 Chronique PRD –
Notaire post-COVID :
designer de justice

40 Brèves juridiques

déontologie

42 Outils utiles :
le contrat de service,
la limitation de mandat
et la clause préventive

gestion

46 Stagiaire en notariat :
un rôle méconnu

48 Créer de la valeur :
la clé du succès

52 Mentorat : instrumental
et psychosocial

56 Citation

tendances

58 Notaires à l'honneur :
félicitations aux lauréats !

62 Développer
sa résilience



04 LE MOT DE
LA PRÉSIDENTE

05 ACTUALITÉS
DE LA CHAMBRE

08 PAGE
D'HISTOIRE :
L'ACTE DE
MARIAGE DES
LACOSTE ET
SES SUITES

66 EN CHIFFRES :
ACTE NOTARIÉ
TECHNOLOGIQUE

Redessiner le quotidien

Pour chacun d'entre nous, l'année 2020 aura été une année marquante, qui passera à l'histoire pour plusieurs raisons.

Pour ma part, cette année est celle où les notaires du Québec m'ont témoigné leur confiance en me choisissant pour devenir la présidente de leur Ordre. Une fonction que j'embrasse pleinement et dans laquelle je m'investis chaque jour avec énergie et détermination afin de réaliser des actions porteuses, au bénéfice des citoyens et des notaires.

Mon arrivée s'est faite dans un nouveau contexte social découlant de la pandémie qui sévit depuis mars dernier. Celle-ci a bouleversé nos pratiques, nos activités, nos vies. Chacun à notre manière, nous devons redessiner notre quotidien, réaligner nos aspirations, faire preuve de résilience et avoir confiance en l'avenir malgré sa part d'inconnu (un article vous invite à cette réflexion en page 60). La solidarité est devenue plus que jamais nécessaire et, heureusement, plusieurs exemples d'entraide citoyenne ont parsemé les derniers mois.

Je crois fermement que tout changement, qu'il nous soit imposé ou qu'il découle de notre volonté, nous fait évoluer individuellement et collectivement.

La profession notariale ne fait pas exception à ce principe et a démontré une grande capacité d'adaptation. En effet, les notaires et leurs équipes ont, en très peu de temps, su réinventer leur manière de pratiquer, adoptant rapidement et efficacement de nouvelles façons de faire afin de continuer à offrir leurs services à la population. L'acte technologique et les rencontres en vidéoconférence avec les clients (voir textes en page 10 et 14) sont autant de processus qui se sont développés dans les derniers mois et qui étaient difficilement envisageables il y a peu de temps.

Cette situation aura donc permis de démontrer la valeur incontestable de notre profession, nécessaire au bon fonctionnement de la société. Là-dessus nous pouvons nous dire « Bravo ! ». Nous devons maintenir ces acquis et continuer d'illustrer comment le notaire représente un pilier au sein du système judiciaire et comment ses fonctions peuvent être utilisées pour assurer une justice plus efficiente et près de gens. Il revient à chacun d'entre nous de capitaliser sur ce rôle, de même que sur les forces de notre profession : la proximité avec le public, la capacité d'empathie, la rigueur et la justesse de nos conseils.

Je vous laisse à la lecture de ce numéro qui apporte un éclairage supplémentaire aux différents thèmes que je viens de survoler. J'espère que vous saurez profiter de la douceur de cette fin d'été afin de vous ressourcer et refaire vos forces en vue d'un automne qui s'annonce rempli de nouveaux défis !



Actualités

DE LA CHAMBRE


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

COPROPRIÉTÉ DIVISE : IMPORTANTES MODIFICATIONS

EN CONTINU : DES OUTILS POUR VOS CLIENTS... ET POUR VOUS !

- **FORMATIONS GRATUITES**
 - La pratique notariale au lendemain de l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions législatives en matière de copropriété divise
 - Réforme du droit de la copropriété : les impacts sur vos déclarations
- « L'article 1791.1 C.c.Q. et les acomptes versés pour l'achat d'une fraction de copropriété divise », texte de M^e Christine Gagnon extrait de la 5^e édition de l'ouvrage *La copropriété divise*, à paraître
- Nouvelles versions française et anglaise du modèle d'acte de Déclaration de copropriété divise d'un immeuble
- Aide-mémoire relatif aux modifications législatives apportées au C.c.Q. en matière de copropriété divise (PL 16, PL 141 et PL 41)
- Inventaire des nouveautés et impacts pour les syndicats, promoteurs, acheteurs et vendeurs
- Fiche d'information pour le public : *Vivre en condo en 2020* et la version anglaise *Living in a condo in 2020*

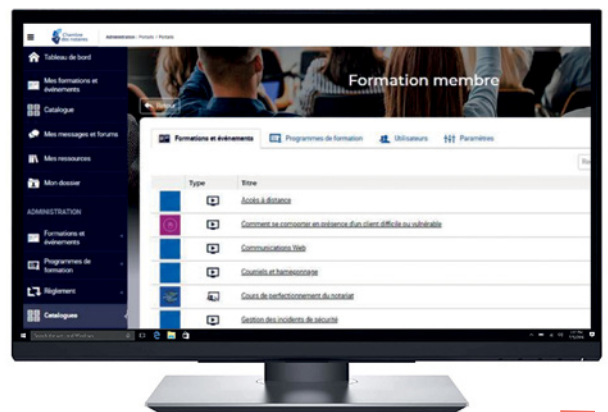
Pour plus d'outils, visitez la tuile **Réforme - Copropriété divise** sur la page d'accueil de la Bibliothèque notariale

 La Chambre a récemment procédé à une mise à jour du site lacopropriété.info
Consultez-le et parlez-en à vos clients !



FORMATION

**NOUVEAUTÉ CET AUTOMNE,
COGNITA : UNE PLATEFORME PLUS
ACCESSIBLE ET CONVIVIALE !**



**Surveillez l'infolettre
Minute pour plus de détails !**

DOSSIER FRAUDE ET BLANCHIMENT D'ARGENT

Les fraudeurs ne sont jamais à court d'imagination dans l'élaboration de stratagèmes. Un dossier spécial a été développé pour sensibiliser les notaires et mieux les prémunir contre ces activités illégales. Suivez notre dossier via l'infolettre Minute, l'InfoRoute notariale et le prochain numéro d'*Entracte*. La série couvre notamment les sujets suivants :

- La fraude dans votre compte en fidéicommissaires et les mesures à prendre
- Quatre types d'arnaques et les mesures à prendre pour vous protéger
- Le blanchiment d'argent et les risques liés aux fiducies

PLAN D'ACTION 2020-2021

LA MÉTHODE AGILE

EN POSTE DEPUIS DÉCEMBRE 2019, LE NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL, M^e STÉPHANE BRUNELLE, FAIT LE POINT SUR LE PLAN D'ACTION 2020-2021 DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES. UN ORDRE DU JOUR QU'IL A FALLU METTRE AU DIAPASON DE LA COVID-19, MAIS QUI RÉPOND AUX ENJEUX ET AUX DÉFIS QUI ONT ÉMERGÉ DE LA CRISE.

◆ EMMANUELLE GRIL, journaliste

La planification stratégique de la Chambre et les plans d'action annuels qui en découlent ont pour but premier d'assurer la pérennité de l'Ordre et celle de la profession, mais aussi l'implantation de fondations organisationnelles solides. Les nouveaux enjeux issus de la pandémie ont toutefois nécessité de réévaluer et de réaligner les priorités du plan d'action 2020-2021.

DEUX GRANDS AXES

« Deux grands axes vont guider nos actions : le fonctionnement interne et les services des notaires à la population », détaille M^e Brunelle. À propos du premier, le directeur général souligne qu'il est impératif de moderniser le système opérationnel de la Chambre. « La COVID-19 a forcé le déploiement accéléré du télétravail. Des mesures ont rapidement été mises en place, mais leur robustesse doit être améliorée dans l'éventualité d'autres crises et parce que le travail à distance sera probablement généralisé à l'avenir. Le confinement a aussi révélé la nécessité de mettre à niveau nos outils internes, dont plusieurs se sont avérés désuets », note M^e Brunelle, qui ajoute que la Chambre avait négligé cet aspect, concentrant ses efforts sur la transformation numérique de la profession, en particulier avec le projet Émergence.

Du côté des services des notaires à la population, la crise a permis le lancement accéléré d'un processus simplifié de signature électronique des actes notariés

qui a démontré toute son utilité. Or, cette expérience a permis de révéler que certains paramètres du projet Émergence doivent être reconsidérés pour maximiser les bénéfices retirés par la population.

L'AGILITÉ ORGANISATIONNELLE

La prise de conscience occasionnée par la pandémie a aussi amené la Chambre à réfléchir à son agilité organisationnelle. « La situation actuelle nous a obligés à repenser notre façon d'opérer et à déterminer les meilleures pratiques. Les activités à prioriser s'articuleront autour de l'efficacité et de la mobilité organisationnelle, ainsi que des outils technologiques et organisationnels », précise M^e Brunelle.

Pour le premier volet, des formations seront mises en place au cours des prochains mois afin de favoriser la communication entre les employés, de façon verticale et latérale. On travaillera aussi à assurer la fluidité de l'information entre les employés et la direction.

L'encadrement des ressources, en particulier avec la mise en œuvre d'un processus d'accueil et de départ et l'élaboration d'une politique claire de télétravail, sont également sur le radar de la Chambre.

Du côté des outils technologiques et organisationnels, certains concernent le fonctionnement interne et d'autres, le fonctionnement externe. Téléphonie et communications unifiées accessibles tant du bureau



M^e Stéphane Brunelle,
nouveau directeur général, en
poste depuis décembre 2019

La maîtrise des technologies est essentielle afin d'assurer la pérennité de la profession et de consolider sa position de leader dans ce domaine.

qu'à distance, de même que la modernisation de la gestion documentaire par le biais de la centralisation, de l'archivage et d'un meilleur partage des documents, font partie des priorités.

Sur le plan externe, le déploiement d'un système de gestion des apprentissages pour les notaires en exercice, le paiement en ligne des services offerts par la Chambre, le vote en ligne à l'assemblée générale annuelle, ainsi que l'actualisation des outils de communication externe (site Web, plateforme Inforoute, mécanismes de l'infolettre, stratégies de positionnement public, etc.) seront également priorités.

L'AGILITÉ DES SERVICES NOTARIAUX

La maîtrise des technologies est essentielle afin d'assurer la pérennité de la profession et de consolider sa position de leader dans ce domaine. En ce sens, améliorer l'agilité des services notariaux est devenu incontournable, afin de permettre aux notaires d'assurer pleinement leur rôle en cette ère de transformation

numérique. Cette transformation passe par la mise en place de l'acte notarié technologique permanent, par la conservation de l'acte technologique et par la communication et la rencontre client à distance.

« Le projet Émergence visait à dématérialiser tous les actes notariés et à les stocker dans la voûte de la Chambre. Nous avons plutôt opté pour une autre façon de faire, afin de laisser aux notaires le contrôle de leurs actes », précise M^e Brunelle.

Par ailleurs, la rencontre de clients à distance par visioconférence, à laquelle les notaires ont eu recours pendant la crise sanitaire, a pu révéler ses nombreux avantages. « Elle est là pour rester et sera très utile pour servir la clientèle en région éloignée ou effectuer des prérencontres avec des personnes dont l'agenda est chargé », illustre le directeur général.

Celui-ci conclut en affirmant que malgré les nombreux défis qu'elle a suscités, la pandémie constitue aussi une opportunité pour accélérer des changements dont les retombées seront très positives, tant pour la Chambre que pour ses membres et la population en général. « Le contexte favorable, nos relations de collaboration avec le ministère de la Justice et le recentrage de la mission de l'Ordre constituent une occasion imprévue d'innover que nous devons saisir pour conserver et consolider les acquis découlant de la crise », fait valoir M^e Brunelle. ●

Page d'histoire

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

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

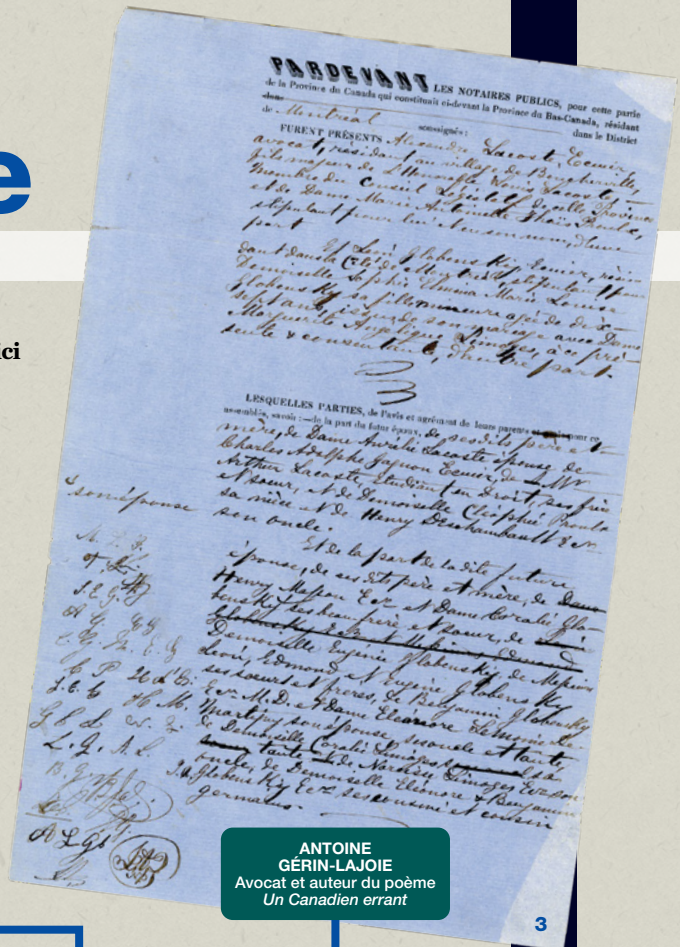


ALEXANDRE LACOSTE
Avocat, juge en chef de la Cour d'appel du Québec et sénateur

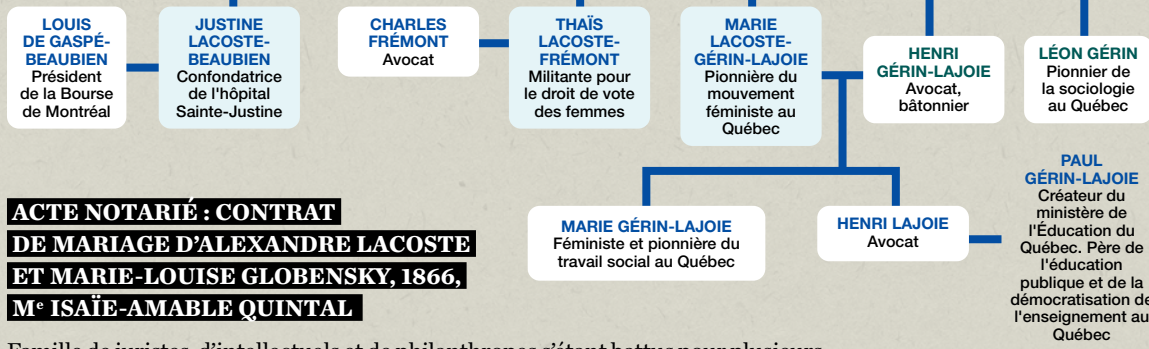


Marie-Louise Globensky et ses filles

MARIE-LOUISE GLOBENSKY
Philanthrope



ANTOINE GERIN-LAJOIE
Avocat et auteur du poème *Un Canadien errant*



ACTE NOTARIÉ : CONTRAT DE MARIAGE D'ALEXANDRE LACOSTE ET MARIE-LOUISE GLOBENSKY, 1866, M^e ISAÏE-AMABLE QUINTAL

Famille de juristes, d'intellectuels et de philanthropes s'étant battus pour plusieurs causes sociales au Québec, les Lacoste sont surtout célèbres pour leur progéniture. En effet, de l'union d'Alexandre Lacoste et Marie-Louise Globensky devaient naître trois femmes ayant profondément marqué la société québécoise : Marie Lacoste-Gérin-Lajoie et Thais Lacoste-Frémont, deux suffragettes de la première heure, et Justine Lacoste-Beaubien, cofondatrice de l'hôpital Sainte-Justine.

À la fin du 19^e siècle et au début du 20^e siècle, l'éducation supérieure n'était pas accessible aux femmes francophones. Les filles Lacoste complétèrent donc leur formation de façon autodidacte grâce à la bibliothèque de leur père, qui était juriste et pour qui l'éducation était une valeur fondamentale. Il leur offrit avant tout un milieu ouvert qui, jumelé à l'exemple de leur mère, une grande philanthrope, leur donna la chance de s'épanouir et l'inspiration pour se lancer dans de grands chantiers sociaux.



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

Credits : 1. Alexandre Lacoste, tirage vers 1940, Collection Centre d'archives de Québec © BANQ P1000,S4,D83,PL13. - 2. Dupras & Colas, Lady Lacoste, née Marie-Louise Globensky, entourée de ses filles, 1907, Collection Institut Notre-Dame du Bon-Conseil de Montréal, © BANQ P783, S2, SS9. 3. Isaïe-Amable Quintal, Contrat de mariage entre Alexandre Lacoste Ecr, avocat et Demoiselle Marie Louise Globensky, 7 mai 1866 © BANQ, CN601, S495.



Vous avez acheté un condo ?

Vivre en copropriété, ce n'est pas comme vivre dans une maison.
Même si vous êtes propriétaire du condo que vous achetez, vous êtes aussi copropriétaire de l'ensemble de l'immeuble avec d'autres personnes.

Des modifications législatives majeures sont à prévoir bientôt et certains changements toucheront votre portefeuille. Les connaissez-vous ?
Votre notaire peut vous aider à y voir clair.

**Une foule d'information au bout de vos doigts !
Visitez le site www.lacopropriete.info**

Découvrez nos outils :

1-800-NOTAIRE



www.lacopropriete.info



Chambre
des notaires

Acte notarié techno



PLUS VITE QUE PRÉVU!

LES NOTAIRES ONT TOUJOURS ÉTÉ PRÊTS À EMBRASSER LES PERSPECTIVES D'AVENIR QUI SE DESSINENT AFIN DE RÉPONDRE AUX BESOINS NOUVEAUX DE LA POPULATION ET DE L'ÉTAT. DEPUIS 2016, PLUSIEURS DÉMARCHES POLITIQUES, JURIDIQUES ET TECHNIQUES ONT ÉTÉ EFFECTUÉES EN CE SENS AFIN DE FAIRE VOIR LE JOUR À L'ACTE NOTARIÉ SUR SUPPORT TECHNOLOGIQUE. PREMIÈRE EXPÉRIENCE QUÉBÉCOISE.

👤 M^e RAPHAËL AMABILI-RIVET, notaire, Relations institutionnelles,
M^e CATHERINE BOLDUC, notaire-conseil, Services juridiques, et
M^e LIETTE BOULAY, notaire et conseillère principale, Affaires numériques

Avant la COVID-19

Ce n'est pas d'hier qu'on parle de l'acte notarié technologique ! Il faut se rappeler que dès 1988 on imaginait déjà tous les avantages qu'il pourrait apporter à la société québécoise et à la profession. Ce n'est toutefois qu'au début des années 2000 que le législateur a introduit des dispositions législatives reconnaissant l'existence de l'acte notarié technologique au sein d'une nouvelle *Loi sur le notariat* (chapitre N-3).

Cela dit, pour que les dispositions de cette loi qui se rapportent à l'acte notarié technologique puissent entrer en vigueur, le Conseil d'administration de la Chambre des notaires doit adopter un règlement qui prévoit les diverses normes et modalités afférentes à ce type d'acte. Des

modifications législatives doivent également être jumelées à l'édition de ce règlement pour adapter le cadre législatif à la réalité du 21^e siècle.

Dans les deux cas, pour y arriver, la Chambre a multiplié depuis 2016 les démarches d'influence et de relations publiques auprès de l'Office des professions et du ministère de la Justice, afin de faire cheminer ce dossier au sein des priorités de ces organismes. La première étape concrète a été l'édition du *Règlement sur la signature officielle numérique du notaire*, entré en vigueur le 1^{er} décembre 2019. Parallèlement, un projet de développement d'une solution supportant le projet de règlement était en cours pour mettre en œuvre l'acte notarié technologique.

Pendant la COVID-19

Nous pouvons l'affirmer, la crise nous a tous pris par surprise. En effet, l'urgence sanitaire décrétée par le gouvernement au début de mars 2020 est venue bousculer bien des choses.

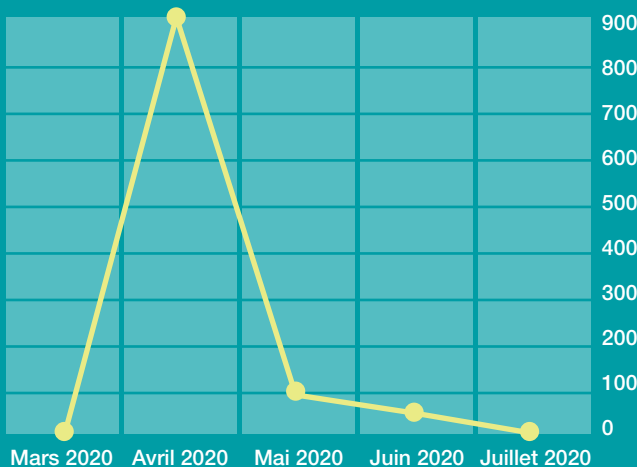
Cependant, puisque les services notariaux ont été inclus comme services essentiels à la population, l'arrêté du 27 mars de la ministre de la Santé et des Services sociaux a permis aux notaires du Québec, de façon exceptionnelle et temporaire, de recevoir des actes notariés sur support technologique. Le ministère de la Justice a bien saisi les problématiques et les enjeux qui ont été soulevés par la Chambre depuis les dernières années. Aux yeux du gouvernement, malgré les circonstances, il s'agissait du moment opportun pour mesurer

les effets bénéfiques de l'acte notarié technologique au sein de la population. Cette opportunité constitue une occasion unique pour démontrer au gouvernement la crédibilité de la profession dans un univers technologique.

Tout un branle-bas de combat s'amorce alors à la Chambre pour répondre aux obligations de l'arrêté ministériel. On élabore les « Lignes directrices sur les normes pour recevoir à distance un acte notarié en minute sur support technologique » en vue de leur adoption par le Conseil d'administration de l'Ordre. Ces normes ont été mises à jour périodiquement selon les défis vécus par les notaires et pour assurer la protection du public. Parallèlement, des pourparlers sont entamés avec les fournisseurs de solutions

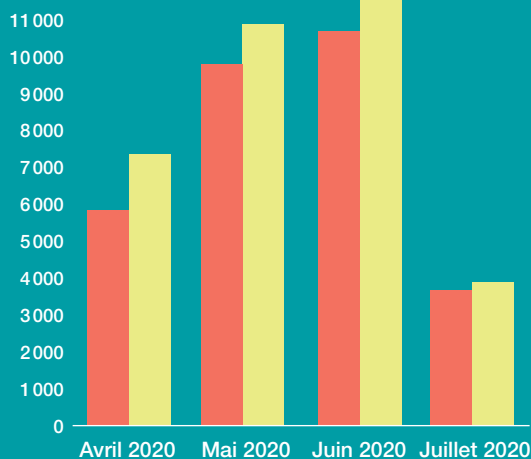
ADHÉSIONS À LA PLATEFORME CONSIGNO CLOUD-CNQ (au 15 juillet 2020)

1100
NOTAIRES INSCRITS AU
15 juillet 2020



VOLUME DE PROJETS DE SIGNATURE LANCÉS ET COMPLÉTÉS PAR LES NOTAIRES

● Nombre total de projets achevés = 30 326
● Nombre total de projets lancés = 33 936



technologiques aux notaires afin de sélectionner les outils nécessaires et d'assurer qu'il y aura un accompagnement pour soutenir l'apprentissage de ces nouveautés. Des outils (documentation, FAQ, etc.) sont aussi préparés pour guider les notaires.

Il faut se le dire et s'en féliciter : les notaires ont été très agiles afin d'adapter leur pratique depuis le début de l'urgence sanitaire et ainsi assurer leur offre de services à la population.

L'urgence ne permet pas d'intégrer les outils technologiques en une seule solution ou au sein des logiciels de gestion d'étude. Mais les fournisseurs font preuve de disponibilité et d'agilité remarquables afin d'aplanir

le plus possible les difficultés rencontrées. Par ailleurs, des notaires qui n'ont pas froid aux yeux se portent volontaires et effectuent les premiers tests le 29 mars : leurs commentaires constructifs sont très précieux pour apporter certains ajustements avant de rendre le tout disponible.

Le 1^{er} avril (et non, ce n'est pas un poisson d'avril !), l'acte notarié technologique est officiellement lancé. On constate alors un fort engouement de la part de la profession. Si les questions fusent, cela n'arrête pas les notaires de progresser, à coups d'essais et d'erreurs. Il faut saluer leur volonté de s'approprier de nouvelles façons de faire, tout en maintenant leur offre de services en cette période d'inquiétude aux conséquences juridiques nombreuses.

NOTAIRES ET FOURNISSEURS AUX PREMIÈRES LOGES DE L'ACTE NOTARIÉ TECHNOLOGIQUE

La Chambre des notaires souhaite remercier les personnes suivantes pour leur précieuse collaboration à l'établissement de l'acte notarié technologique :

Les notaires ayant participé aux tests :

M^e Marie-Ève Bouchard-Angers
M^e Isabelle Couturier
M^e Nancy Émond
M^e François Forget
M^e Caroline Lamoureux-Larochelle
M^e John Lapierre
M^e Martin Lavoie
M^e Jérôme St-Gelais

Les fournisseurs pour l'assistance et les outils technologiques :

Acceo Solutions
Avancie
IT Cloud Technologies
Solutions Notarius

Et après la COVID-19?

La récente expérimentation de l'acte notarié technologique nous permet de mieux façonner et perfectionner les propositions qui seront faites aux autorités gouvernementales pour la mise en œuvre d'une vision permanente et pérenne à la fin de l'état d'urgence sanitaire.

Nous nous posons déjà plusieurs questions à la suite des résultats obtenus jusqu'à présent. Dans quelles circonstances et à quelles conditions pourrait-on permettre de continuer à utiliser l'acte notarié technologique? Pourrait-il être envisageable de maintenir la réception à distance d'un acte notarié technologique dans des circonstances particulières, par exemple pour des personnes à mobilité réduite ou n'ayant pas accès à des services notariaux québécois à proximité (résidant dans le Grand Nord ou se trouvant à l'étranger)?

Le ministère de la Justice s'est montré ouvert à maintenir les avancées faites dans le milieu juridique pendant la pandémie et dit vouloir travailler avec les acteurs du milieu du droit et de la justice au Québec¹. À cet effet, la Chambre poursuit ses interventions auprès des autorités concernées pour trouver des solutions permettant d'y arriver. Évidemment, un véhicule législatif est indispensable pour y arriver. Nous suivons activement ce dossier auprès des autorités gouvernementales et nous tenons prêts à intervenir. C'est donc un dossier à suivre! ●

1. Ministère de la Justice du Québec, 28 mai 2020, « Reprise graduelle des activités dans les palais de justice du Québec: un système de justice plus fort, pour les citoyens! » [Communiqué de presse]

● Voir la page *En chiffres* (p. 66) pour les résultats du sondage effectué auprès des notaires au printemps.

AILLEURS DANS LE MONDE DU NOTARIAT

FRANCE

À partir du 3 avril 2020, le « nouvel » acte notarié électronique a été autorisé par décret en France. En effet, même si depuis 2008 les notaires français peuvent recevoir un acte notarié électronique, cela devait nécessairement se faire en présence d'un notaire (les parties signataires pouvaient également être à distance, mais toujours au sein de l'étude de leur notaire respectif). Ce décret crée donc une entorse à l'exigence d'être en présence physique du notaire, dérogation permise le temps de l'état d'urgence sanitaire. Ce nouvel acte notarié à distance pourra-t-il survivre après la pandémie? Rien n'est moins sûr. Pour plusieurs, la notion même de l'authenticité d'un acte notarié et de la fonction d'officier public, bien ancrée chez nos cousins européens, réside dans la solennité du geste et de l'exigence de la présence physique du notaire avec les signataires pour s'assurer de leur consentement libre et éclairé.

Référence: BRENNE, Claude, GAUDEMET, Sophie et BONNET, Gilles, « Un acte notarié à distance pour le temps de l'urgence sanitaire », *La semaine juridique notariale et immobilière*, n° 21-22, 22 mai 2020, p. 17 à 24 et « Un acte notarié à distance pour les temps ordinaires », *La semaine juridique notariale et immobilière*, n° 23, 5 juin 2020, p. 31 à 36.

BELGIQUE

C'est en mai 2020 que les citoyens belges ont pu avoir la possibilité de signer à distance un acte notarié numérique, où chaque partie est physiquement présente avec son notaire (en respectant les règles de distanciation sociale et les mesures d'hygiène) et où la visioconférence au sein de chaque étude est utilisée. En un mois, 3 000 actes notariés ont ainsi été signés à distance. Les testaments sont cependant exclus.



Autre possibilité: l'acte par procuration numérique authentique. Le citoyen belge doit disposer d'une connexion à Internet, d'un ordinateur muni d'une webcam, d'un micro et du son pour assister à la lecture de l'acte par visioconférence. Un lecteur de cartes est aussi nécessaire puisque la carte d'identité électronique est requise pour s'identifier et signer. Une fois la procuration numérique signée, le mandataire (qui peut être un employé de l'étude) se rend à l'étude du notaire pour clôturer l'acte notarié.

Référence: consulté le 6 juillet 2020 <https://www.lecho.be/monargent/analyse/immobilier/on-a-teste-l-acte-notarie-digital/10234545.html>

MAROC

Pour les notaires marocains, le confinement a fait chuter de plus de 50 % leurs activités professionnelles, comparativement à la même période l'année précédente. Un des constats du Conseil national de l'Ordre des notaires du Maroc est le fait que la loi exige toujours le dépôt physique des contrats aux autorités foncières. Cependant, la délivrance de certificats de propriété peut s'effectuer en ligne, de sorte que ce type de demande est passé de 7 700 avant le mois de mai 2020 à 85 000 par la suite.

Référence: consulté le 8 juillet 2020 <https://www.medias24.com/l-activite-des-notaires-a-chute-de-plus-de-50-pendant-le-confinement-11792.html>

8 conseils pour des vidéoconférences de pro

Teams, Zoom, FaceTime, Meet, WebEx... Les vidéoconférences sont devenues incontournables pour rencontrer ses clients et ses collègues. Elles peuvent souvent être plus efficaces qu'une rencontre en personne. Voici quelques trucs pratiques pour les rendre plus agréables, conviviales et productives.

Choisir l'emplacement

Il est important de trouver un endroit tranquille et silencieux, avec un arrière-plan neutre qui ne sera pas une distraction. Ça vaut la peine d'explorer différents endroits à la maison ou au bureau pour trouver l'emplacement idéal. On n'hésite pas à déplacer un meuble, à organiser sa bibliothèque, ou même à ajouter une plante pour faire plus joli.

Bien s'éclairer

Être bien éclairé est essentiel. On fait face aux fenêtres pour éviter d'être à contre-jour – être sombre devant un fond trop clair. Les youtubeurs utilisent souvent des anneaux lumineux (*ring lights*), lampes d'intensité ajustable qui procurent un éclairage doux et uniforme. Sur Amazon, on en trouve à moins de 100 dollars, selon la taille; un investissement qui pourrait faire une belle différence.

Si ça ne suffit pas à vous donner un teint naturel ou si votre peau brille beaucoup, considérez l'utilisation d'un fond de teint. Ce n'est pas gênant : s'il est bien appliqué, personne d'autre que vous ne saura. Il suffit de demander conseil à un comptoir de cosmétiques.

Bien se cadrer

Idéalement, sa webcam devrait être à la hauteur des yeux. Personne ne veut voir l'intérieur de vos narines ! On pourra surélever son ordinateur portable avec une boîte ou des livres. Pour éviter d'avoir l'air écrasé

dans son siège, on redressera son dossier. Envisagez de faire la vidéoconférence debout : vous serez plus dynamique.

Il est tout à fait normal de regarder les autres participants et ses notes pendant une présentation. Mais on pense à regarder de temps en temps la webcam. Ce n'est pas très naturel, mais c'est l'équivalent de regarder vos interlocuteurs dans les yeux : c'est un contact visuel rassurant.

Même si les rencontres sont virtuelles, il faut conserver les bonnes pratiques des réunions « en personne » !

Améliorer le son

L'utilisation d'un écouteur avec micro intégré pourrait rendre vos vidéoconférences beaucoup plus agréables : vous entendrez mieux, et on vous entendra mieux ! Des compagnies comme Jabra ou Plantronics offrent des casques sans fil conçus pour le bureau qui sont confortables avec une bonne autonomie. Pour les appels moins officiels, les casques pour les *gamers* font aussi très bien l'affaire.

Par courtoisie, on pensera à éteindre son micro si l'on n'a pas besoin de prendre la parole.

Soigner son image

Considérez l'achat d'une webcam externe (qu'on branche dans son ordinateur) pour remplacer celle qui est intégrée à votre ordinateur portable. Des modèles comme la StreamCam de Logitech sont conçus pour offrir une image haute définition plus flatteuse. Il est aussi possible d'utiliser certains appareils photo numériques récents comme webcam pour obtenir une qualité d'image supérieure cherchez « le nom de votre modèle + webcam » dans Google pour voir si c'est possible.



PAR PASCAL FORGET

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



Bien se préparer

Avant un rendez-vous en ligne, on prendra quelques minutes pour se familiariser avec les options de l'application qu'on utilise. Savoir où est le bouton pour « Lever la main » est utile pour indiquer qu'on aimerait prendre la parole sans interrompre la personne qui parle. La fenêtre de clavardage permettra de poser une question, signaler un problème technique et partager un document ou un lien sans quitter l'appli. Les options pour choisir un arrière-plan virtuel, ajuster l'image et le niveau sonore sont aussi bonnes à connaître. Votre aisance sera aussi utile pour dépanner les participants qui sont moins familiers !

On s'assurera de pouvoir joindre par téléphone ou courriel les participants pour les aider à se connecter au besoin.

Pour diminuer les distractions et la consommation de données, on ferme les logiciels qui ne sont pas nécessaires. On éteint aussi les notifications et les alertes de ses appareils, comme on le ferait pour une rencontre en personne.

Respecter l'étiquette

Même si les rencontres sont virtuelles, il faut conserver les bonnes pratiques des réunions « en personne » ! Il est essentiel d'arriver à l'heure, surtout qu'on ne peut pas blâmer le stationnement ou la circulation. Pourquoi ne pas prendre la bonne habitude de se connecter quelques minutes à l'avance pour régler les éventuels problèmes techniques, effectuer une mise à jour inopinée du logiciel et s'assurer que son éclairage et son arrière-plan sont satisfaisants ?

Pendant la réunion, on portera attention au non-verbal des autres participants et, surtout, on ne monopolisera pas le temps de la rencontre.

S'habiller en conséquence

Même si la rencontre se fait à distance, on ne néglige pas son apparence vestimentaire. Même si l'on se dit « On ne verra pas le bas », portez un pantalon ou une robe appropriée. Personne ne veut découvrir que vous êtes en boxeurs, en pyjama ou en short... ●

LA RÉFORME DE la protection des inaptes

LE PROJET DE LOI 18 INTRODUIT DE NOUVELLES MESURES ET DE NOUVEAUX CONCEPTS EN LIEN AVEC LA PROTECTION DES MAJEURS INAPTES. IL TOUCHE LES ASPECTS LÉGAUX, MAIS ÉGALEMENT LA PHILOSOPHIE ENTOURANT LA PROTECTION DE CES PERSONNES. TOUR D'HORIZON DES PRINCIPAUX CHANGEMENTS ET DE L'IMPACT SUR LA PRATIQUE NOTARIALE ET SUR LE PUBLIC.

✦ M^e ANNE-MARIE LACHAPELLE, notaire

LE PROJET DE LOI 18 ET LA PROFESSION NOTARIALE

Le 2 juin 2020, le projet de loi n° 18, *Loi modifiant le Code civil, le Code de procédure civile, la Loi sur le curateur public et diverses dispositions en matière de protection des personnes* (« PL 18 »)¹ a été adopté. Ce projet de loi constitue une réforme majeure des dispositions régissant la protection des personnes inaptes au Québec.

De l'interdiction qui était la norme de 1866 à 1990, en passant par la protection de 1991 à aujourd'hui, ce qui caractérise le PL 18, c'est la modulation des tutelles. Non seulement le majeur est au centre du processus, mais sous le PL 18, les décisions ne doivent pas être prises au nom de son intérêt supérieur, mais selon ses goûts et ses préférences. C'est tout un changement de philosophie.

La ratification, en 2010, de l'article 12 de la *Convention relative aux droits des personnes handicapées*² par le Canada a obligé notre législateur à faire une mise à jour de nos règles en matière de protection des personnes inaptes. Le PL 18 en est le résultat et oblige

les décideurs et autres professionnels gravitant près du majeur inapte à voir au respect de ses droits, de sa volonté et de ses préférences, et à éviter de restreindre ses droits.

REGARD SUR LES PRINCIPALES MODIFICATIONS POUR LA PROFESSION NOTARIALE ET LES RÉPERCUSSIONS SUR LE PUBLIC

TUTELLE AU MINEUR

Il y a peu de modifications touchant la tutelle au mineur. Toutefois, le législateur a augmenté le seuil de la valeur des biens du mineur de 25 000 \$ à 40 000 \$³. Ce montant n'avait pas été modifié depuis l'entrée en vigueur du *Code civil du Québec* en 1994. Ainsi, le tuteur légal dont l'enfant mineur reçoit des biens d'une valeur inférieure à 40 000 \$ se verra dispensé de faire l'inventaire des biens du mineur, de fournir une sûreté garantissant son administration, de rendre un compte de gestion annuel ou d'obtenir du conseil de tutelle ou du tribunal des avis ou des autorisations. Le législateur a également prévu que ce montant de 40 000 \$ sera ajusté tous les dix ans⁴.



TUTELLE AU MAJEUR

La grande nouveauté : les régimes de curatelle et de conseiller au majeur seront abrogés et la tutelle au majeur sera la seule mesure disponible pour la protection d'un majeur inapte n'ayant pas fait au préalable de mandat de protection.

Ainsi, le nouvel article 288 C.c.Q. prévoit que la norme passera par la modulation des tutelles ayant comme objectif de laisser entre les mains du majeur inapte les actes qu'il peut faire seul ou avec l'assistance du tuteur ou ceux qu'il ne peut faire sans être représenté. De plus, les décisions qui le concernent doivent « être prises dans son intérêt, le respect de ses droits et la sauvegarde de son autonomie, en tenant compte de ses volontés et préférences »⁵.

Cette modulation existe déjà dans le Code civil, mais semble n'être utilisée que dans de très rares cas. Le PL 18 en fait une norme. L'objectif de la modulation est de préserver l'autonomie du majeur en tutelle et de lui laisser le plus de droits et de pouvoirs possible, en lui donnant par exemple la possibilité

de choisir son logement, de signer son bail, de gérer ses dépenses, de faire l'acquisition de biens, etc.

Autre élément important et de droit nouveau, l'article 268.1 C.c.Q. ajoute la possibilité pour le tribunal de nommer deux tuteurs à la personne d'un majeur lorsqu'il s'agit de ses père et mère. Cet article permet notamment aux parents d'un enfant inapte devenu majeur de continuer à prendre conjointement les décisions rattachées à la personne comme ils le faisaient depuis sa naissance.

Les termes « régime de protection » et « ouverture d'un régime de protection » n'existeront plus. Dorénavant nous parlerons de l'ouverture d'une tutelle au majeur. Également, les notions d'inaptitude totale ou partielle, permanente ou temporaire ne seront plus utilisées. En fait, le nouvel article 268 C.c.Q. précise que « Le tribunal ouvre une tutelle s'il est établi que le majeur est inapte à prendre soin de lui-même ou à administrer ses biens, et qu'il a besoin d'être représenté dans l'exercice de ses droits civils. » Ce nouvel article 268 C.c.Q. précise

également qu'il sera possible de nommer un tuteur remplaçant dès l'ouverture de la tutelle.

DISPOSITIONS TRANSITOIRES

Quant aux dispositions transitoires, elles sont assez simples : dès l'entrée en vigueur du PL 18, tout majeur sous curatelle est réputé être sous tutelle et par le même effet, le curateur de ce majeur est réputé en être le tuteur⁶ avec la simple administration des biens du majeur qu'il représente.

Quant au majeur qui, lors de l'entrée en vigueur de la loi qui se fera d'ici 18 à 24 mois, est pourvu d'un conseiller au majeur, il demeurera sous ce régime tant qu'il n'y a pas mainlevée ou modification de son régime de protection⁷. Bien qu'actuellement il n'y ait pas beaucoup de régimes de conseiller au majeur, le notaire pourra informer ses clients conseillers au majeur de ce changement et leur recommander de faire une demande de réévaluation du majeur afin de voir si des changements s'imposent.

En outre, toute demande d'ouverture d'un régime de protection en cours

Dans l'éventail de choix qui s'offrent aux clients, le notaire jouera un rôle déterminant quant aux options à privilégier.

lors de l'entrée en vigueur de la loi sera réputée être une demande d'ouverture de tutelle⁸.

Finalement, le testament fait par un majeur sous curatelle avant l'entrée en vigueur de la loi pourra être confirmé par le tribunal⁹ si les conditions de l'article 709 C.c.Q. sont respectées, c'est-à-dire si la personne qui demande la confirmation au tribunal prouve que la nature des dispositions du testament et les circonstances qui entourent sa confection permettent cette validation.

En définitive, le notaire aura un rôle d'information et de conseil envers ses clients, car cette réforme touche directement les pouvoirs du représentant sur les biens de son protégé. Nous pensons au curateur qui administre l'immeuble du majeur et qui a l'intention de vendre le bien, car dès l'entrée en vigueur de la loi, le processus de vente d'un bien immobilier exigera l'autorisation du conseil de tutelle et du tribunal et pourra sembler plus fastidieux pour le représentant légal.

L'ASSEMBLÉE DE PARENTS, D'ALLIÉS OU D'AMIS

Depuis quelques années, il est de plus en plus difficile d'obtenir le quorum à nos assemblées de parents,



d'alliés ou d'amis (APAA), et ce, malgré la réforme du *Code de procédure civile* en 2016 qui nous permettait de les tenir avec l'aide d'un moyen technologique. Le nouvel article 226 C.c.Q. exigera un quorum de convocation de cinq personnes et non un quorum de présence. Ainsi, le notaire devra faire la preuve au tribunal que cinq personnes ont été convoquées, mais l'APAA pourra être tenue « quel que soit le nombre de personnes qui y participent »¹⁰. Il sera toujours possible de tenir l'APAA avec l'aide d'un moyen technologique¹¹.

REPRÉSENTATION TEMPORAIRE DU MAJEUR

La représentation temporaire du majeur qui est introduite par l'article 56 du PL 18 est un dispositif de droit nouveau. Ces dispositions se retrouveront aux articles 297.1 à 297.8 du Code civil.

Ainsi, le tribunal pourra « autoriser une personne à accomplir un acte déterminé au nom d'un majeur s'il est établi que l'incapacité de celui-ci est telle [qu'il] a besoin d'être

représenté temporairement pour l'accomplissement de cet acte. L'incapacité qui en résulte est temporaire et ne porte que sur l'accomplissement de cet acte. Elle est établie en faveur du majeur seulement »¹².

Évidemment, la preuve devra être faite que l'autorisation demandée est dans l'intérêt du majeur¹³. Pour ce faire, le notaire devra fournir au tribunal des évaluations médicale et psychosociale et le tribunal devra recueillir l'avis du majeur. Le tribunal fixera les modalités et pourra exiger du représentant temporaire de rendre compte de ses actions¹⁴.

Dans le cas où la demande vise à « contracter un emprunt, aliéner un bien à titre onéreux ou à le grever d'une sûreté », le représentant temporaire devra faire la preuve que telle transaction est « nécessaire pour l'éducation et l'entretien du majeur, pour payer ses dettes, pour maintenir le bien en bon état ou pour conserver la valeur du patrimoine du majeur, ou qu'il s'agit de la volonté du majeur



et que celui-ci ne risque pas d'en subir un préjudice sérieux »¹⁵.

La dernière phrase de cet article est capitale et vient démontrer l'intention du législateur de positionner la volonté et les intérêts du majeur temporairement inapte au centre du processus. Lorsque cette volonté est bien cernée et établie par des professionnels (médecin, travailleur social, notaire), le tribunal devra être à l'écoute des intentions du majeur temporairement inapte.

Le notaire aura compétence pour déposer cette demande introductive d'instance devant le greffier spécial de la Cour supérieure aux termes des articles 302 et 303 C.p.c.

Il existe déjà dans le *Code civil du Québec* plusieurs dispositions qui permettent à un intéressé de s'adresser au tribunal afin d'obtenir une autorisation pour, par exemple, vendre un immeuble appartenant à un majeur inapte. Par contre, la majorité de ces dispositions actuelles exigent la preuve que l'ouverture du régime de

protection est imminente ou qu'il y a urgence d'agir. Ce qui est intéressant ici avec la nomination d'un représentant temporaire, c'est que l'autorisation pourra être obtenue sans faire la preuve qu'il y aura ouverture d'une tutelle par la suite pour le majeur temporairement inapte.

L'ASSISTANT AU MAJEUR

L'article 56 du PL 18 introduit un autre concept de droit nouveau, soit celui d'assistant au majeur. Ce nouveau concept se retrouvera aux articles 297.10 à 297.27 C.c.Q.

L'assistant au majeur n'est pas un régime ni un système de représentation. En vertu de cette mesure, un majeur « qui, en raison d'une difficulté, souhaite être assisté pour prendre soin de lui-même, administrer son patrimoine et, en général, exercer ses droits civils peut demander au curateur public de reconnaître une personne acceptant de lui prêter assistance, notamment dans sa prise de décisions »¹⁶.

Cette nouvelle mesure s'apparente beaucoup à l'actuel régime de conseiller au majeur qui est ouvert aux personnes généralement aptes, mais avec des différences majeures. Le rôle d'assistant au majeur n'est pas judiciarisé, mais plutôt administratif. Ainsi cette mesure est simplifiée et sera accessible à plus de personnes. Le contrôle de cette nouvelle mesure sera exercé par le curateur public au lieu du tribunal.

La demande de reconnaissance d'un assistant au majeur pourra être présentée par le majeur lui-même au bureau du curateur public directement ou par l'entremise d'un notaire ou d'un avocat¹⁷. Cette demande devra être accompagnée d'une description sommaire du patrimoine du majeur¹⁸. Le curateur public, l'avocat ou le notaire devra s'assurer que le majeur comprend la portée de sa demande et

qu'il est en mesure d'exprimer ses volontés et préférences¹⁹. Le curateur public vérifiera les antécédents judiciaires de l'assistant proposé²⁰. Le curateur public, l'avocat ou le notaire devra notifier la demande de reconnaissance d'un assistant à au moins deux personnes, soit de la famille du majeur, soit qui démontrent pour lui un intérêt particulier, à l'exclusion de tout assistant proposé. Ces personnes pourront faire opposition dans les 30 jours de la date de cet avis²¹. À la fin de ses opérations, l'avocat ou le notaire dresse un procès-verbal de ses opérations et de ses conclusions. La demande et le procès-verbal devront être acheminés au curateur public²². Une fois la reconnaissance de l'assistant effective, il sera inscrit sur un registre public²³.

Le notaire a depuis longtemps l'expertise et l'expérience pour mener à bien ce genre de dossier et accompagner le majeur dans les nombreux choix qui s'offrent à lui. Le notaire sera également sollicité par les divers organismes venant en aide aux majeurs en perte d'autonomie et aux proches aidants, ainsi que par les institutions financières, pour expliquer les différences entre la procuration générale ou spécifique, l'assistant au majeur, la tutelle au majeur et le mandat de protection.

MANDAT DE PROTECTION

Les articles qui concernent le mandat de protection ont aussi fait l'objet de modifications. Le nouvel article 2166.1 C.c.Q. donne la possibilité au mandant de demander d'être soumis à des évaluations médicale et psychosociale périodiques. Le mandant pourra même prévoir la fréquence de ces évaluations.

Bien que le mandat de protection demeure toujours soumis aux règles du contrat, le législateur, par le PL 18, impose d'office certaines obligations au mandataire, soit la reddition de

Le notaire sera également sollicité par les divers organismes venant en aide aux majeurs en perte d'autonomie et aux proches aidants, ainsi que par les institutions financières.



compte et l'inventaire. Ainsi, aux termes du nouvel article 2166.2 C.c.Q., le tribunal pourra désigner une personne qui recevra la reddition de compte si aucune désignation n'est faite dans le mandat ou si la personne devant recevoir la reddition de compte ne peut agir. L'article mentionne également que le curateur public pourra être désigné pour recevoir la reddition de compte du mandataire. Cette désignation du curateur public pourra être faite par le mandant lui-même ou par le tribunal. Cet article oblige également le mandataire à faire un inventaire du patrimoine du majeur inapte dans les 60 jours de l'homologation du mandat et à en transmettre une copie à la personne désignée pour recevoir le compte du mandataire.

Toujours dans l'objectif de proposer au majeur inapte une mesure de protection répondant à ses besoins en lui laissant la possibilité d'exprimer sa volonté et ses préférences, le législateur a, aux termes des nouveaux articles 2167.2 et 2167.3 C.c.Q., codifié le fait que toutes les décisions prises par le mandataire quant à l'homologation du mandat ou à son exécution doivent être faites dans l'intérêt du mandant et, surtout, que le mandataire doit tenir compte des volontés et préférences du mandant.

DISPOSITIONS TRANSITOIRES

L'article 250 du PL 18 confirme le fait que le mandat de protection fait avant l'entrée en vigueur de la nouvelle loi ne pourra être invalidé au seul motif qu'il est fait conjointement par deux ou plusieurs personnes.

Également, ce même article mentionne, à son troisième alinéa, que l'exigence de la reddition de compte s'applique uniquement à l'égard d'un mandat de protection fait à compter de la date de l'entrée en vigueur de la nouvelle loi.

TOUTES LES PRATIQUES

Cette réforme est très importante pour la pratique notariale, que le notaire exerce en droit des affaires, en droit immobilier ou en droit de la personne, puisque les changements toucheront la pratique de tous.

Évidemment, le notaire sera sollicité par ses clients représentants légaux, conseils de tutelle et même majeurs représentés pour obtenir de l'information ainsi que des précisions quant à cette réforme importante de la représentation des majeurs inaptes. Notre rôle de « notaire de famille » prendra toute son importance auprès

des familles et des aidants naturels qui seront confrontés à ces changements. Dans l'éventail de choix qui s'offrent aux clients, le notaire jouera un rôle déterminant quant aux options à privilégier. Il sera également important de créer des canaux de communication avec les autres intervenants, médecin et travailleur social. Le notaire a un rôle important à assumer dans ces dossiers où le majeur a besoin d'être représenté ou assisté.

Le notaire possède cette expertise et cette compétence. À nous de prendre une fois de plus la balle au bond !

1. Présenté le 10 avril 2019, 1^{re} sess., 42^e légis. -
2. Nations Unies, Convention relative aux droits des personnes handicapées, Résolution 61/106, 13 décembre 2006; Nations Unies, Protocole facultatif se rapportant à la Convention relative aux droits des personnes handicapées, Résolution 61/106, 13 décembre 2006, art. 12 par. 4. - 3. Seuil mentionné, entre autres, aux art. 209, 213, 214, 217, 221, 242 et 289.1 C.c.Q. -
4. Art. 154 PL 18. - 5. Art. 19 PL 18 et nouvel article 257 C.c.Q. - 6. Art. 245 PL 18. - 7. Art. 52 et 246 PL 18. - 8. Art. 46 PL 18. - 9. Art. 252 PL 18. - 10. Art. 13 PL 18. - 11. Nouvel art. 226 C.c.Q. qui s'arrime à l'art. 405 C.p.c. - 12. Nouvel art. 297.1 C.c.Q. - 13. Nouvel art. 297.3 C.c.Q. - 14. Nouvel art. 297.4 C.c.Q. - 15. Nouvel art. 297.5 C.c.Q. - 16. Nouvel art. 297.10 C.c.Q. - 17. Nouvel art. 297.19 C.c.Q. - 18. Nouvel art. 297.20 C.c.Q. - 19. Nouvel art. 297.21 C.c.Q. - 20. Nouvel art. 297.22 C.c.Q. - 21. Nouvel art. 297.23 C.c.Q. - 22. Nouvel art. 297.24 C.c.Q. - 23. Nouvel art. 297.10 C.c.Q.



Mireille
Pelletier
Adjointe virtuelle notariale

Mireille Pelletier
Adjointe virtuelle notariale

514.213.3721
mireillepelletier@notarius.net
mireillepelletier.com



Montréal, Qc
1905-1200
Av McGill Collège

Hollywood, Fl
200-4651
Sheridan Street

Droit en Floride

M^e David A. Altro

B.A., LL.L., J.D., D.D.N., FLC, TEP
Avocat de la Floride et Notaire au Québec

Planification successorale É.-U. liées aux achats

Les aspects fiscaux liés aux ventes

Règlement des successions en Floride

Fiducies transfrontalières et procurations pour la Floride

www.altrolaw.com / daltro@altrolaw.com / 1.888.462.5876

GBFiscalité



L'EXPERTISE À VOTRE SERVICE



SPÉCIALISTE EN IMPÔT
AU DÉCÈS ET
EN PLANIFICATION
SUCCESSORALE

Ghislain Brissette, TEP
450-333-8885

Membre affilié de STEP Canada

www.gbfishalite.com



Droit familial

DES ENJEUX EXACERBÉS PAR LA CRISE

TOUS LES EXPERTS S'ENTENDENT POUR DIRE QU'IL EST URGENT DE REVOIR EN PROFONDEUR LE DROIT DE LA FAMILLE. CERTAINES PROBLÉMATIQUES ONT AUSSI ÉTÉ EXACERBÉES PAR LA CRISE ET RENDENT PLUS QUE JAMAIS NÉCESSAIRE UNE RÉFORME ATTENDUE DEPUIS LONGTEMPS.

👉 EMMANUELLE GRIL, journaliste

Réformé pour la dernière fois dans les années 1980, le droit de la famille au Québec a bien besoin d'être dépoussiéré. Il est d'ailleurs qualifié d'anachronique par Alain Roy, notaire et professeur à la Faculté de droit de l'Université de Montréal, qui fut également président du Comité consultatif sur le droit de la famille (2013-2015), puis coprésident de la Commission citoyenne sur le droit de la famille (2018).

La législation actuelle est loin de tenir compte des nombreuses transformations intervenues au cours des dernières décennies : forte croissance de l'union libre, nouveaux enjeux liés aux mères porteuses, émergence de la pluriparentalité et de l'homoparentalité, etc. Malgré les changements sociaux majeurs intervenus dans la famille, le cadre juridique n'a pas évolué. Autrement dit, il est grand temps que le droit de la famille entre enfin dans le 21^e siècle !

DE NOUVELLES RÉALITÉS

Deux projets de loi, l'un ayant trait à la filiation et l'autre à la conjugalité, devaient être déposés il y a quelques mois. Or, l'agenda gouvernemental a été bouleversé à cause de la pandémie. Sur le terrain, on attend donc avec impatience que les choses bougent, sans toutefois savoir quelles seront les priorités du nouveau ministre de la Justice, Simon Jolin-Barrette.

Une réforme d'autant plus urgente que la crise liée à la COVID-19 a constitué un rappel brutal de l'inégalité des conjoints de fait devant la loi, par rapport aux personnes mariées. « La pandémie ne nous a pas tous touchés de la même façon. Les mères de famille qui ont perdu leur emploi ont été très affectées par la crise. Nombre d'entre elles sont

conjointes de fait et se retrouveraient sans protection advenant une séparation », prévient M^e Sophie Gagnon, directrice générale de Juripop, qui fut également commissaire à la Commission citoyenne sur le droit de la famille.

M^e Alain Roy rappelle en effet que le droit de la famille québécois ne confère de protection juridique qu'aux seuls conjoints mariés et unis civilement, excluant les conjoints de fait. « Nous sommes devant un vide abyssal. Dans un contexte où plus de 40 % des couples québécois vivent en union de fait et où 60 % des enfants naissent hors mariage, il y a tout lieu de s'inquiéter », dit-il.

Plusieurs études ont d'ores et déjà démontré que ce sont les femmes qui vivront les impacts économiques les plus graves, non seulement parce qu'elles ont été davantage touchées par la vague de pertes d'emplois (au Québec, en mars 2020, 120 200 femmes, comparativement à 55 100 hommes, selon Statistique Canada), mais aussi parce que ce sont elles qui ont souvent sacrifié leur travail pour s'occuper des enfants, quand les écoles et les garderies étaient fermées. Pourquoi ? Parce que c'est l'emploi le plus rémunérateur qui a été préservé au détriment de celui qui rapportait un salaire moindre, généralement celui de la conjointe. « Elles ont donc sacrifié des revenus et ont assumé des charges supplémentaires à la maison. Des injustices se sont créées et on anticipe une forme de retour à une dépendance économique pour plusieurs femmes », analyse Dominique Lettre, notaire et médiatrice. Une nouvelle réalité à laquelle le législateur aurait tout intérêt à remédier... C'est pourquoi nombreux sont ceux qui exhortent le législateur à agir, afin que ce fossé ne se creuse pas encore davantage lors d'une rupture. ●

LA MÉDIATION FAMILIALE AU TEMPS DE LA COVID-19

LA PANDÉMIE A EU DES RÉPERCUSSIONS SUR TOUS LES CHAMPS D'ACTIVITÉ, Y COMPRIS SUR LA MÉDIATION FAMILIALE. LES MÉDIATEURS ONT DÛ RAPIDEMENT S'ADAPTER À CETTE NOUVELLE RÉALITÉ, QUI PRÉSENTE DES DÉFIS, MAIS AUSSI DES AVANTAGES QUI POURRAIENT PERDURER.

◆ EMMANUELLE GRIL, journaliste

Au début de la crise, c'était le calme avant la tempête. Puis en quelques semaines, tout s'est accéléré et les demandes de médiation ont littéralement explosé. « Nous sommes débordés. Non seulement les besoins des couples ont fortement augmenté, mais nous avons aussi perdu des médiateurs qui n'étaient pas à l'aise avec le travail à distance. Beaucoup ont suspendu leurs activités, tant et si bien que nous manquons de bras. Car si auparavant les rencontres en vidéoconférence étaient l'exception, aujourd'hui elles sont devenues la règle », constate la notaire et médiatrice Marie-Ève Brown.

Un avis que partage M^e Dominique Lettre, notaire et médiatrice, qui précise : « Nous sommes extrêmement occupés. La pandémie a créé beaucoup de tension au sein des familles. Le télétravail, les enfants à la maison, parfois une perte d'emploi. Les ménages qui étaient déjà fragiles ne sont pas passés au travers. » Dans un tel contexte, quels sont les défis qu'ont dû relever les médiateurs ?

UNE AVALANCHE DE DEMANDES

La période de confinement a généré bien des frictions dans les couples, et certains n'y ont pas résisté.

Garderies et écoles fermées, enseignement à faire à la maison tout en télétravaillant, et ce, sans pouvoir compter sur le soutien de la famille et des proches... Les familles ont dû s'adapter et faire preuve de beaucoup d'abnégation. Plusieurs parents ont aussi mis leur emploi en veilleuse afin de pouvoir prendre soin des enfants, pendant que l'autre conjoint continuait à travailler. Stress, isolement, incertitude quant à l'avenir : toutes les conditions étaient réunies pour un cocktail explosif.

« Nous avons eu des cas où les couples souhaitaient déjà se séparer avant la COVID et se sont sentis pris au piège lorsque la crise a éclaté. Ils ne pouvaient pas faire de démarches pour trouver un autre appartement et déménager. Cela a engendré de fortes pressions », témoigne la travailleuse sociale et médiatrice Farah-Anne Jean-Pierre. « Le confinement est venu exacerber les conflits qui existaient déjà, et nous avons offert de nombreuses médiations préventives pour aider les ménages en difficulté à tenir le coup à la maison pendant cette période difficile », illustre Lorraine Filion, travailleuse sociale et coprésidente de l'Association internationale francophone des intervenants auprès des familles séparées. De plus, certains parents

contestaient la poursuite de la garde partagée sous prétexte que cela menaçait la santé de leur enfant. Heureusement, la médiation à distance a permis de désamorcer les conflits au sujet du partage du temps parental et d'éviter une rupture de lien entre l'enfant et l'un de ses parents. Il faut signaler que la Cour supérieure du Québec a rendu quelques décisions qui ont balisé les interventions des médiateurs (voir pages suivantes) et des parents en indiquant clairement qu'un parent séparé ne peut empêcher l'autre parent de voir son enfant, même s'il craint la contamination par la COVID-19, tant que les mesures sanitaires sont respectées.

Les demandes de révision de pension alimentaire lorsque l'un des parents avait perdu son emploi ont afflué, de même que celles relatives à un changement de garde. « Pour les pensions alimentaires, le problème est qu'on navigue dans l'inconnu. On doit effectuer des calculs pour l'année en cours sans savoir de quoi l'avenir sera fait », déplore M^e Lettre.

DES LIMITES ET DES AVANTAGES

Face à cet afflux de demandes de médiation, les professionnels ont dû s'adapter et se mettre à l'heure de la vidéoconférence. Bien qu'elle permette



« Nous sommes extrêmement occupés. La pandémie a créé beaucoup de tension au sein des familles. Les ménages qui étaient déjà fragiles ne sont pas passés au travers. »

M^e DOMINIQUE LETTRE

de rencontrer les clients à distance, cette technologie n'est toutefois pas la panacée. « En présentiel, il y a beaucoup d'intuition et de petits gestes, de langage non verbal, qui entrent en ligne de compte. À distance, c'est différent et on ne peut pas utiliser les outils qui aident à réduire les tensions en présentiel. Les gens peuvent raccrocher quand ils sont frustrés, alors que quitter une rencontre de médiation qui se déroule au bureau ne se fait pas aussi facilement », illustre M^e Brown.

Gérer les situations à haut niveau de conflit est également complexe. « Dans ces cas-là, on a besoin d'établir un lien de confiance très puissant, ce n'est pas évident par vidéoconférence, le contact étant plus impersonnel, moins empathique. En personne, il y a une chimie qui se développe et on peut déjà mettre les gens à l'aise juste dans notre façon d'aller les chercher dans la salle d'attente », remarque Farah-Anne Jean-Pierre, qui ajoute que la caméra crée aussi un blocage chez plusieurs.

La question de la confidentialité est également problématique : comment savoir ce qui se passe dans la maison ? Le nouveau conjoint écoute-t-il les conversations, les enfants sont-ils

susceptibles d'entendre ce qui se dit en médiation, etc. « Détecter les situations de violence conjugale, par exemple, nécessite une grande vigilance », constate M^e Dominique Lettre. Mais tout n'est pas sombre, et plusieurs couples ont souhaité poursuivre leur médiation par vidéoconférence alors même que les rencontres au bureau étaient à nouveau autorisées, observe Lorraine Filion. Elle remarque aussi que la pandémie a forcé les médiateurs à s'ouvrir à de nouvelles façons de faire, ce qui est somme toute positif. Elle signale toutefois que cette pratique nécessite une formation et

une connaissance des outils technologiques. Il faut aussi, indique-t-elle, respecter les principes établis en la matière par le Comité des organismes accréditateurs en médiation familiale (COAMF) dans son *Manuel de pratique de la médiation familiale à distance*.

Certaines pratiques sont donc là pour rester. « La vidéoconférence présente des avantages pour les couples qui ne veulent pas ou ne peuvent pas se déplacer, ou dont les horaires sont difficiles à gérer », souligne M^e Marie-Ève Brown. La médiation à distance est aussi très pratique et permet de régler plus rapidement certains dossiers, les révisions de pension alimentaire, par exemple. Par conséquent, cette technologie risque fort de devenir courante, alors autant s'y habituer et l'approprier !

PORTE 33

Porte 33 a besoin de vous ! Né d'une initiative de l'organisme Justice Pro Bono, ce projet pilote appuyé financièrement par le Fonds d'études notariales de la Chambre des notaires permet d'offrir aux parents en processus de séparation des rencontres gratuites avec un avocat ou un notaire ainsi qu'avec un intervenant d'un organisme communautaire famille.

Nommées ainsi en référence à l'article 33 du Code civil, ces cliniques juridiques gratuites permettent d'obtenir des réponses sur le droit de la famille et les processus judiciaires, les ressources

disponibles pour les parents et les enfants, et les façons d'accompagner ces derniers dans la séparation. En raison de la COVID-19, les rencontres s'effectuent à distance en vidéoconférence.

Vous souhaitez participer et vous impliquer ? Pour en savoir plus et accéder au livre électronique *S'orienter dans la séparation familiale*, visitez <https://justiceprobono.ca/porte33/>. On y propose des ressources juridiques et psychosociales, axées sur l'intérêt de l'enfant, aux familles qui sont en processus de séparation.

DES DÉCISIONS À SOULIGNER EN DROIT DE LA FAMILLE

CERTAINES DÉCISIONS RENDUES EN 2019 EN DROIT DE LA FAMILLE RETIENNENT L'ATTENTION. M^e JOHANNE CLOUET, NOTAIRE ET PROFESSEURE ADJOINTE À LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL, FAIT LE POINT. ➡ EMMANUELLE GRIL, journaliste

Quelques décisions importantes en matière de droit familial ont marqué l'année 2019. Elles sont intervenues dans trois domaines distincts : le mariage, la garde des enfants, et enfin l'entente de médiation dans le cadre d'une rupture.

VALIDITÉ DU MARIAGE

La décision *Al-Salem c. Procureure générale du Québec (Directeur de l'état civil)*¹, est la première à avoir été rendue après la modification du second alinéa de l'article 3088 du Code civil en 2016.

Cette affaire concerne un mariage célébré en 2011 au consulat général d'Égypte à Montréal, entre des personnes d'origine jordanienne et égyptienne, par le consul d'Égypte. Ce dernier a dressé l'acte de mariage qui fut ensuite transmis au registre de l'état civil égyptien. Par la suite, madame demanda au Directeur de l'état civil du Québec d'insérer une copie de l'acte de mariage au registre de l'état civil québécois, comme cela est prévu à l'article 137 du Code civil. Sa demande lui fut refusée, aux motifs que cet acte n'avait pas été fait hors Québec, que le célébrant n'avait pas la compétence requise pour célébrer le mariage et qu'il y avait eu omission de publier un avis de mariage.

Face à ce refus, madame entame des procédures judiciaires. Elle demande au tribunal de déclarer valide son mariage et d'ordonner au Directeur de l'état civil d'insérer une copie de l'acte de mariage délivré par l'État égyptien au registre de l'état civil du Québec. La Cour supérieure du Québec rejette la demande de madame, indiquant, d'une part, qu'un mariage célébré au Québec par un agent diplomatique n'est pas un mariage célébré à l'étranger et que, par conséquent, cet acte ne pouvait être inséré dans le registre de l'état civil québécois en application de l'article 137 C.c.Q. D'autre part, la juge confirme que la publication des bans et la qualité du célébrant, qui sont deux conditions de forme du mariage prévues au Code civil, n'ont pas été respectées. Le mariage étant intervenu avant la modification du second alinéa de l'article 3088 en juin 2016, cette affaire posait aussi la question de la rétroactivité : est-ce qu'un mariage célébré avant l'entrée en vigueur de la modification est régi par l'ancienne ou par l'actuelle version de cette disposition, qui donne désormais compétence exclusive à la loi de l'État sur le territoire duquel le mariage est célébré pour régir les conditions de forme du mariage² ?

La juge ne s'est toutefois pas prononcée sur cette question. « Selon

la doctrine, il ne devrait pas y avoir d'effet rétroactif, mais la juge Beaugé a plutôt choisi de s'en tenir à l'article 3076 du Code civil, mentionnant que les conditions de forme du mariage sont des règles d'application nécessaire », souligne M^e Clouet. Le mariage a donc été déclaré nul.

Selon cette décision, les conditions de forme du mariage énoncées au *Code civil du Québec* s'appliquent pour les mariages célébrés en sol québécois qui revêtent un élément d'extranéité, qu'ils aient été célébrés avant ou après la modification de l'article 3088 en 2016. Le ou la notaire autorisé(e) à célébrer des mariages doit donc s'assurer, au-delà des conditions de fond applicables, du respect de ces règles impératives.

LES CAPACITÉS PARENTALES ET L'INTÉRÊT DE L'ENFANT

En matière de garde d'enfant, trois décisions sont signalées par M^e Clouet. Elles ont trait respectivement aux capacités parentales³, à la consommation de drogue⁴ et au fait de retenir un enfant dans un pays étranger⁵.

Dans la première, la Cour d'appel a statué que les capacités parentales doivent s'apprécier largement,



En matière de garde d'enfant, trois décisions sont signalées par M^e Johanne Clouet. Elles ont trait respectivement aux capacités parentales, à la consommation de drogue et au fait de retenir un enfant dans un pays étranger.

notamment en fonction de l'aptitude du parent à répondre adéquatement aux besoins de l'enfant. « La Cour a précisé que cela s'évalue également en fonction de la volonté du parent à agir dans l'intérêt de l'enfant », explique M^e Clouet.

Avec la deuxième décision, la Cour est venue réitérer le fait que la consommation quotidienne et assidue de drogue ou d'alcool compromet les capacités parentales. Dans la troisième, une affaire où une mère a retenu illégalement son enfant en France durant les trois premières années de sa vie, l'empêchant d'avoir des contacts avec son père, le tribunal a conclu qu'un tel comportement démontrait un certain mépris pour l'intérêt de l'enfant et pouvait par conséquent affecter les capacités parentales du parent qui adopte ce comportement. « Ceci m'amène à parler de la question de la violence familiale en matière de décisions de garde. L'article 33 du Code civil, qui aborde le principe de

l'intérêt de l'enfant, n'en fait pas mention. La loi fédérale sur le divorce non plus, mais les choses vont changer, car de nouvelles dispositions vont entrer en vigueur en mars 2021. Le nouvel article 16(3)j) mentionnera que la violence familiale est un facteur que le tribunal devra considérer au moment de rendre une ordonnance parentale (voir article en page 30). Cela dit, il reste à voir quelle interprétation sera faite de la violence familiale, puisque certaines notions sont larges, par exemple celle ayant trait à la gravité de la violence », remarque M^e Clouet.

LA CONFIDENTIALITÉ DES ENTENTES PRISES EN MÉDIATION

Enfin, la question de la confidentialité du résumé des ententes de médiation et de tout autre document ou discussion qui émane de la médiation est abordée dans deux décisions, l'une en première instance⁶ et l'autre en appel⁷. Rappelons

qu'en matière de médiation familiale, la confidentialité permet aux parties de négocier plus librement, sans craindre que ce qui aura été dit dans ce contexte puisse être utilisé à leur encontre devant un juge par la suite.

En l'espèce, un couple s'était entendu, lors de la médiation, au sujet du partage d'un immeuble dont ils étaient copropriétaires. Madame invoquera par la suite l'inexistence de cette entente, ce à quoi monsieur s'opposera. En première instance, la Cour supérieure s'est demandé si le résumé de l'entente et tout ce qui en découle est admissible en preuve ou est protégé par la confidentialité. Le tribunal a statué que le résumé de l'entente est confidentiel, mais que les parties peuvent y renoncer de façon expresse ou implicite. Ici, il y aurait eu renonciation tacite par les parties compte tenu de leur façon d'agir, madame ayant encaissé des chèques émis par monsieur afin de donner suite à l'entente intervenue. De plus, le juge a souligné que monsieur voulait uniquement invoquer les discussions qui ont eu lieu durant la médiation pour

faire la preuve qu'une entente était intervenue. Selon le juge Moore, cette preuve n'est pas couverte par le principe de confidentialité, permettant dès lors à monsieur d'établir qu'il y avait effectivement eu entente. La Cour d'appel a par la suite confirmé la décision du juge de première instance, en utilisant un cadre d'analyse différent.

En mars 2020, une demande d'autorisation a été déposée auprès de la Cour suprême pour pouvoir en appeler de la décision de la Cour d'appel. Au moment d'écrire ces lignes, la décision n'avait pas été rendue.

S'il est relativement rare que le droit de la famille fasse l'objet de grands bouleversements jurisprudentiels, ces décisions ébranlent l'ordre établi, que ce soit par l'application immédiate des dispositions concernant la célébration du mariage – qui constitue une première – ou par un changement de paradigme en matière de confidentialité du résumé des ententes de médiation familiale. Sans opérer de revirement jurisprudentiel en tant que tel, les décisions portant sur la garde des enfants permettent par ailleurs de discuter du facteur de la violence familiale, qui entrera en vigueur sous peu et qui risque fort de donner lieu à une jurisprudence inédite en matière de garde. ●

1. (2019) QCCS 1287. - 2. Précisons qu'au moment où le mariage a été célébré, le second alinéa de l'article 3088 C.c.Q. prévoyait que les conditions de forme applicables au mariage comportant un élément d'extranéité étaient alternativement celles : (1) de la loi du lieu de célébration; (2) de la loi du domicile d'un époux; (3) de la loi du domicile de l'autre époux; (4) de la loi nationale d'un époux; ou (5) de loi nationale de l'autre époux. - 3. Droit de la famille – 19586, 2019 QCCA 656. - 4. Droit de la famille – 19554, 2019 QCCS 1203. - 5. Droit de la famille – 19107, 2019 QCCS 275. - 6. Bisailon c. Bouvier, 2017 QCCS 3788. - 7. Bisailon c. Bouvier, 2020 QCCA 115.

CONGRÈS AIFI: EST-ON QUITTE QUAND ON SE QUITTE?

TOUS LES DEUX ANS, L'ASSOCIATION INTERNATIONALE FRANCOPHONE DES INTERVENANTS AUPRÈS DES FAMILLES SÉPARÉES (AIFI) ORGANISE UN ÉVÉNEMENT RÉUNISSANT PLUS D'UNE CENTAINE DE PROFESSIONNELS, ISSUS TANT DU MONDE JURIDIQUE QUE PSYCHOSOCIAL. VOICI QUELQUES GRANDS CONSTATS TIRÉS DU DERNIER COLLOQUE. ● EMMANUELLE GRIL, journaliste

Intitulé « On se quitte... est-on quitte ? », le colloque qui s'est tenu à Montréal au printemps 2019 visait à faire la lumière sur ce qui pèse dans la balance lors d'une rupture. Il cherchait aussi à outiller les intervenants pour qu'ils puissent aider les ex-conjoints et leurs enfants à assumer et compenser les pertes, tout en faisant de l'argent un instrument de bienveillance et non plus de conflit ou de pouvoir.

RUPTURE ET ARGENT

Lorraine Filion, travailleuse sociale et coprésidente de l'AIFI, indique que dans 15 % à 20 % des séparations, les conjoints à haut niveau de conflit ont besoin d'avoir recours à un professionnel pour les accompagner. « Il y a des aspects psychologiques, mais aussi financiers à considérer. Plusieurs recherches ont démontré que certaines personnes maintiennent un lien toxique ou pathologique à travers les procédures et le recours à plusieurs experts », souligne Lorraine Filion.

Lors de la conférence de clôture, Pierre Noreau, professeur au Centre

de recherche en droit public de l'Université de Montréal, a d'ailleurs démontré qu'il est nécessaire de déconstruire la relation pour retrouver la paix. « Quand on a cohabité pendant des années, il est impossible de tourner la page en quelques semaines à peine. On doit nécessairement passer par une étape de déconstruction psychologique », poursuit Lorraine Filion.

Selon le professeur Noreau, la déconstruction et la construction de la paix sociale ne sont jamais acquises. C'est pourquoi les modes de règlement des conflits, dont la médiation, deviennent des lieux d'expérimentation sociale, ainsi qu'une théorie du changement et un lieu d'intérêt pour chacun.

M^e Danielle Beausoleil, notaire et médiatrice, collaboratrice à l'organisation du colloque de l'AIFI depuis plusieurs années, précise pour sa part que parmi les conclusions tirées de cet événement, il ressort clairement que lorsqu'on se trouve dans une rupture hautement

conflictuelle, on a tout avantage à se tourner vers la thérapie familiale, et ce, avant même d'entamer un processus de médiation. « Cela permet de préparer le terrain. On aurait aussi tout intérêt à aborder la question de l'argent en thérapie, et pas uniquement ce qui touche aux émotions, car c'est bien souvent le nerf de la guerre et la base du conflit. Payer, c'est régner, ce qui crée des tensions. Or, cet aspect est généralement traité dans le cadre de la médiation avec des



M^e Danielle Beausoleil précise que lorsqu'on se trouve dans

une rupture hautement conflictuelle, on a tout avantage à se tourner vers la thérapie familiale, et ce, avant même d'entamer un processus de médiation.

intervenants juridiques, avocats et notaires », déplore-t-elle.

Lors du colloque, Richard Cloutier, psychologue et professeur à l'Université Laval, a d'ailleurs souligné que l'argent est à la fois la ressource et le pouvoir d'agir, et que la façon dont chacun gère l'argent peut aussi devenir source de conflit.

Mais ce n'est pas tout : le niveau socioéconomique a également un impact sur la durée du couple. Ainsi, plus on est en situation de pauvreté et plus l'union risque d'être instable. « Il y a davantage de ruptures dans les milieux à faible revenu », précise M^e Beausoleil. Parallèlement, on constate que les couples qui

mettent leur argent en commun, contrairement à ceux qui mènent chacun leur barque financière, ont moins souvent tendance à se séparer. « Cela vient peut-être du fait qu'ils travaillent en équipe et se voient comme une communauté », avance M^e Beausoleil.

En tout état de cause, elle considère qu'il faudrait que les unions de fait soient repensées par le législateur. « Les couples devraient avoir davantage de liberté et pouvoir décider par eux-mêmes. Dans d'autres pays, le partage du patrimoine est basé sur la parentalité et non sur la notion de couple, qu'il soit marié ou pas. Il faudrait peut-être s'en inspirer... », conclut M^e Beausoleil. ●



L'ENFANT AVANT TOUT: LA NOUVELLE LOI SUR LE DIVORCE

LA NOUVELLE *LOI SUR LE DIVORCE*¹ ENTRERA EN VIGUEUR LE 1^{er} MARS 2021. INITIALEMENT PRÉVUE POUR LE 1^{er} JUILLET 2020, SON APPLICATION A ÉTÉ REPORTÉE PAR DÉCRET² EN RAISON DE LA PANDÉMIE. LES JURISTES EN DROIT DE LA FAMILLE BÉNÉFICIENT DONC D'UN DÉLAI ADDITIONNEL POUR S'EN APPROPRIER LE CONTENU ET ADAPTER LEURS FAÇONS DE FAIRE.

◆ M^e DOMINIQUE LETTRE, notaire et conseillère juridique
Arbitre, médiatrice familiale et civile accréditée

Parmi les changements pouvant avoir un impact sur les notaires et les médiateurs familiaux, notons : une nouvelle terminologie axée sur le rôle parental, des critères pour cerner l'intérêt de l'enfant, le recours au règlement amiable des différends, des mesures en cas de violence familiale et des normes en cas de déménagement. Nous vous en proposons un survol.

NOUVELLE TERMINOLOGIE AXÉE SUR LE RÔLE PARENTAL

La notion de « garde » d'un enfant comporte un aspect gagnant/perdant où le parent gardien a remporté la victoire. On la remplace par celle de « temps parental » où les parents se partagent plutôt le temps de vie de leur enfant.

Le projet de loi réfère aux « responsabilités décisionnelles » plutôt qu'à « l'autorité parentale ». On vise ici des décisions importantes concernant l'enfant, notamment quant à sa santé, à son éducation ou à ses activités parascolaires majeures. On semble donc délaiss

le concept de pouvoir du parent sur son enfant au profit d'une sensibilisation du parent quant à ses obligations envers son enfant.

Une personne se voyant attribuer du temps parental pourra toutefois prendre les décisions quotidiennes relatives à l'enfant lorsqu'il sera avec elle.

Le notaire est maintenant inclus dans le terme « conseiller juridique » qui remplace celui d'« avocat ». Cette modification reflète bien le rôle du notaire depuis l'entrée en vigueur du septième alinéa de l'article 303 C.p.c. classant la demande conjointe en divorce sur projet d'accord au rang des procédures non contentieuses.

CRITÈRES POUR CERNER L'INTÉRÊT DE L'ENFANT

Toutes les personnes ayant du temps parental ou des responsabilités décisionnelles devront agir de façon compatible avec l'intérêt supérieur de l'enfant. Elles devront aussi s'engager à le protéger des conflits.

L'intérêt de l'enfant peut justifier d'accorder du temps parental ou des responsabilités décisionnelles

non seulement aux parents, mais aussi à un membre de la famille, tel un grand-parent, ou à toute autre personne significative pour l'enfant, comme le conjoint d'un parent ayant assumé un rôle important.

Plusieurs facteurs non limitatifs énumérés à la loi³ permettent de déterminer l'intérêt de l'enfant. Notons, entre autres, son âge, la solidité de ses liens affectifs, l'historique des soins qui lui sont apportés, la présence de violence familiale et la capacité des parents de communiquer et de collaborer.

Lors de l'attribution du temps parental, le tribunal appliquera le principe selon lequel l'enfant devrait passer le plus de temps compatible avec son propre intérêt. Ceci est conforme à l'idée qu'on ne doit pas favoriser nécessairement une garde partagée, mais plutôt attribuer du temps parental de la façon qui convient le mieux pour l'enfant.

RECOURS AU RÈGLEMENT AMIABLE DES DIFFÉRENDS

Le législateur inclut dans les « mécanismes de règlement des

Le projet de loi réfère aux « responsabilités décisionnelles » plutôt qu'à « l'autorité parentale ». On semble donc délaisser le concept de pouvoir du parent sur son enfant au profit d'une sensibilisation du parent quant à ses obligations envers son enfant.

Dans ce dernier cas, un parent qui entend déménager doit aviser l'autre, en la forme réglementaire, au moins 60 jours avant la date prévue pour le déménagement. Cet avis doit, entre autres, contenir les nouvelles coordonnées du parent et proposer un réaménagement du temps parental et des responsabilités décisionnelles. L'autre parent bénéficie d'un délai de 30 jours pour s'opposer au déménagement. Le tribunal peut aussi rendre des ordonnances pour empêcher le déménagement de l'enfant.

CONSTATS

L'enfant a été placé au cœur de la réforme et que l'intérêt doit gouverner autant les tribunaux que les parents et les conseillers juridiques qui les assistent.

Reste à voir comment se fera l'arrimage de ces dispositions fédérales à celles du Québec et comment elles seront appliquées par les tribunaux. ●

1. Loi modifiant la Loi sur le divorce, la Loi d'aide à l'exécution des ordonnances et des ententes familiales et la Loi sur la saisie-arrêt et la distraction de pensions et apportant des modifications corrélatives à une autre loi, L.C. (2019), ch. 16, sanctionnée le 21 juin 2019.

2. Décret C.P. 2020-0407 du 30 mai 2020, modifiant le décret C.P. 2019-1143 du 7 août 2019.

3. Art. 16(3) du PL C-78.

différends familiaux» la négociation, la médiation et le droit collaboratif.

Sauf dans certaines circonstances particulières, les parties devront tenter de résoudre les litiges en utilisant l'un ou l'autre de ces processus. Elles doivent déclarer être informées de leurs obligations à cet égard.

De la même façon, le conseiller juridique devra non seulement informer les clients de l'existence des services de justice familiale et de règlement des différends, mais également les encourager à y recourir, sauf contre-indication.

On ne peut que saluer l'engagement du législateur à favoriser la résolution amiable des conflits. Le recours accru à des services tels que la médiation familiale peut permettre de désengorger les tribunaux, d'éviter aux parents les inconvénients d'un procès et d'empêcher l'enfant de devenir la victime collatérale d'un conflit parental.

MESURES EN CAS DE VIOLENCE FAMILIALE

La violence familiale est définie à l'article 2(1) et s'étend à la conduite d'un membre de la famille envers un autre membre de la famille. Cette modification permet, entre autres, de tenir compte, lors de l'attribution du temps parental, du comportement du partenaire amoureux d'un parent ou de l'attitude d'un parent envers l'autre ou envers l'enfant.

La loi vise à protéger l'enfant et à ne pas l'exposer directement ou indirectement à des situations de violence.

NORMES EN CAS DE DÉMÉNAGEMENT

La nouvelle loi distingue entre le changement de résidence (ou déménagement courte distance) nécessitant un simple avis et le déménagement important qui a une incidence majeure sur les liens de l'enfant avec un parent ou une autre personne ayant du temps parental ou des responsabilités décisionnelles.

Succession internationale

ATTENTION AUX FAUSSES PERCEPTIONS!

LE DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ PEUT PARFOIS ÊTRE DIFFICILE À APPRÉHENDER. DU PROBLÈME À QUALIFIER JUSQU'À LA DÉTERMINATION DE LA LOI APPLICABLE, LE RAISONNEMENT À TENIR PEUT S'AVÉRER COMPLEXE.

◆ M^e NATHALÈNE CHAPUIS, notaire



De nombreux auteurs, tels M^e Jeffrey Talpis, le professeur Gérald Goldstein, la professeure Sylvette Guillemard, M^e Martine Lachance, M^e Stéphanie Gozlan, le professeur Claude Emanuelli (et bien d'autres), nous fournissent régulièrement des écrits et des formations de référence afin de mieux cerner les mécanismes juridiques de cette matière.

C'est à la fois lors de la consultation des auteurs et de la recherche de solutions aux problèmes de mes clients, durant ma pratique de 24 années en notariat, en France puis au Québec, que j'ai amorcé une réflexion sur certaines difficultés dans la compréhension de ces règles de droit.

J'ai ainsi ciblé différentes incompréhensions, de la part du client mais aussi du notaire, dans l'application du droit international privé québécois, qui peuvent engendrer des difficultés pratiques lors du règlement d'une succession internationale.

Le client d'abord

Le client peut être tenté de minimiser les conséquences des éléments d'extranéité présents dans sa vie personnelle ou dans son patrimoine sur la transmission de ses biens. Il viendra voir son notaire en lui expliquant qu'il veut faire un testament par pays où il

possède des biens, de façon à « simplifier les choses ». Une planification ainsi compartimentée au détriment d'une vision globale de son dossier peut davantage compliquer sa situation que la simplifier. Même si, au final, plusieurs testaments doivent être préconisés, cela sera le fruit d'une analyse complète de sa situation.

Il arrive aussi qu'un client veuille procéder dans son testament à une désignation de loi applicable, conformément au deuxième alinéa de l'article 3098 C.c.Q., étant persuadé que cette désignation est fiscale, et pensant ainsi éluder l'impôt successoral français. Quand je lui explique que cette désignation de loi applicable n'est que civile, sa déception est grande.



Cependant, si les droits de succession en France peuvent être très élevés¹, il est quand même possible, dans certains cas, d'influer sur le droit fiscal au moyen du droit civil. Ces stratégies devraient aussi être analysées lors de la préparation du testament.

Enfin, le client a du mal à comprendre que les règles de droit international privé du Québec ne sont pas universelles. S'il consulte indépendamment un notaire français et un notaire québécois, leurs conclusions pourraient être différentes et le client ne saura plus qui écouter.

Cette confusion entre les différentes législations internationales existe aussi chez les notaires.

Le notaire ensuite

Un notaire québécois qui présente son dossier à un confrère français peut se faire répondre par ce dernier qu'il arrive à un résultat différent, ou identique, mais avec un raisonnement différent.

L *Si le notaire français conclut qu'un testament est pleinement applicable selon son droit international, cela ne signifie pas que ce même testament le devient aussi selon le droit international privé québécois.*

Prenons l'exemple d'un testateur domicilié au Québec, qui lègue tous ses biens à son épouse et rien à son unique enfant. Parmi ces biens figurent des biens immobiliers situés en France.

Le testament analysé comporte une désignation de loi québécoise applicable à la succession, loi de la nationalité du testateur.

Conformément au premier alinéa de l'article 3099 C.c.Q., nous vérifions si l'enfant aurait un droit de nature successorale dont il aurait pu être privé par cette désignation de loi.

S'il y avait eu absence de désignation de loi applicable, le premier alinéa de l'article 3098 C.c.Q aurait désigné la loi française² applicable aux biens

immeubles situés en France. La loi française attribue à l'enfant une réserve héréditaire³, soit une part minimum obligatoire à recevoir. La désignation de la loi québécoise dans le testament est donc sans effet au regard du droit québécois.

Le notaire français, quant à lui, pourrait conclure que cette désignation de la loi québécoise dans le testament est valide selon son droit international et que le testament peut produire tous ses effets. Mais cela n'éluera pas pour autant le premier alinéa de l'article 3099 C.c.Q. et ne permettra pas au notaire québécois de conclure qu'il n'y a plus aucun problème. Le testament reste sans effet au regard du droit québécois et il faut régler la succession en conséquence.

2 *Un même testament peut être reconnu pleinement applicable à la fois par le notaire français et le notaire québécois, sans que cela signifie que le notaire québécois a réussi à faire « entendre raison » au notaire français.*

Même exemple, mais le défunt lègue tous ses biens à son épouse et à son enfant, chacun pour moitié. On vérifie si la loi successorale française applicable aux immeubles situés en France aurait accordé des droits à l'épouse ou à l'enfant qu'ils ne recueillent pas dans ce testament⁴. La réserve héréditaire pour l'enfant est de la moitié⁵.

L'enfant recueille déjà dans le testament la moitié de tous les biens du défunt. La désignation de la loi québécoise dans le testament est donc valide au regard du droit québécois. Le notaire français, quant à lui,



pourrait conclure que cette désignation est valide selon son droit international, car, pour lui, c'est la loi interne successorale québécoise désignée qui régira tous les biens de la succession. Les notaires français et québécois arriveront donc à la même conclusion, sans appliquer la même loi.

En conclusion, une planification est réussie lorsque les objectifs du client et ceux du notaire sont atteints, même hors de nos frontières.

Il faut donc d'abord s'assurer que la rédaction du testament ne contrevient pas aux règles du droit international privé québécois.

Il faut ensuite valider l'efficacité civile et fiscale du testament en France, puisqu'il devra y être appliqué, même si ce testament est fait au Québec et seulement pour des biens situés au Québec.

Si on en conclut que notre solution aboutit à une complexification ou à un surcoût évitable du règlement de la succession, l'objectif de simplicité et de cohérence de la planification ne sera pas atteint.

La collaboration entre notaires, au Québec et au-delà des frontières, dans ce type de dossier est donc primordiale. En cette ère où les communications à distance sont de plus en plus privilégiées, elle s'en trouvera facilitée et participera à accroître la performance des planifications et des règlements successoraux internationaux. •

1. Le droit successorale français taxe les biens successoraux à un taux qui varie selon le lien de parenté entre le (la) défunt(e) et le légataire. Par exemple, un époux qui hérite sera exonéré de droits de succession français, mais un conjoint de fait sera taxé au taux de 60 %.

2. L'article 3080 C.c.Q. précise que c'est la loi interne du pays à laquelle on fait référence.

3. Art. 913 Code civil français.

4. Art. 3099 al. 1 C.c.Q.

5. Art. 913 Code civil français.

La formation continue du Barreau du Québec

Soyez des nôtres cet automne!

Pour tous les détails
et vous inscrire :
[www.barreau.qc.ca/
formation](http://www.barreau.qc.ca/formation)

Nous vous offrons :

- Des séminaires pratiques et des colloques incontournables sur les développements récents
- Pour la première fois, le choix d'assister en personne* ou par voie technologique à la majorité de nos formations
- Des occasions de réseautage avec des professionnels experts
- Un tarif préférentiel équivalent au tarif réservé aux membres du Barreau

Nos colloques :

Colloque en droit de la famille 18-25 septembre	Colloque en droit de l'expropriation 29 octobre	Colloque en droit de l'environnement 11 décembre
Colloque en droit de la franchise 16 octobre	Êtes-vous à la retraite? 17 novembre	La protection des personnes vulnérables 29 janvier 2021
Le rendez-vous des avocats solos et en petits cabinets 21 octobre	Colloque en droit de la santé 27 novembre	Le rendez-vous de la médiation civile, commerciale et du travail 19 mars 2021

Nos séminaires :

Médiation en civil, commercial et du travail Plusieurs dates disponibles	La médiation familiale à distance : démystifier ses appréhensions et apprendre les meilleures pratiques pour communiquer avec efficacité 8-29 octobre	Formation de base en médiation familiale 2-3-9-10-11-16-17-18 novembre
La diversité sociale et culturelle en médiation 17-18 septembre	Introduction à l'arbitrage civil et commercial 9 octobre	Formation complémentaire en médiation familiale 16-17 novembre, 7-8 décembre
La médiation dans le cadre d'un retour au travail suite à une invalidité 18 septembre	L'arbitrage civil et commercial : mise à jour à l'intention des arbitres et avocats d'expérience 16 octobre	Les meilleures pratiques pour accompagner son client en médiation 20 novembre
Camp d'entraînement à l'art de la question : allumez l'intelligence collective et la mobilisation 28 septembre	Séminaire sur les techniques de négociation 21-22-23 octobre, 5-6 novembre	Séminaire de médiation aux petites créances 23-24 novembre
La planification stratégique : calibrer le GPS de votre cabinet pour l'avenir 1 ^{er} -26 octobre	Formation de base en arbitrage civil et commercial 30 octobre, 6-13-20-27 novembre	Les styles de communication en médiation et négociation 3-4-7-8 décembre

*Toutes les directives de santé publique seront respectées dans les lieux de formation et les salles de cours.

TRANSACTIONS AVEC UN non-résident

LE CENTRE D'EXPERTISE EN DROIT NOTARIAL (CEN) EST UN SERVICE OFFERT PAR LA CHAMBRE DES NOTAIRES QUI RÉPOND À TOUTE DEMANDE OU PROBLÈME LIÉ AU DROIT IMMOBILIER ET AU DROIT DES SUCCESSIONS FORMULÉ PAR UN NOTAIRE. LE CEN DÉTERMINE CERTAINS DES ENJEUX SYSTÉMIQUES DE LA PROFESSION DANS CES DOMAINES, SELON UNE APPROCHE PRÉVENTIVE DE LA MISSION DE PROTECTION DU PUBLIC. DANS CE NUMÉRO, PARLONS TRANSACTIONS AVEC UN NON-RÉSIDENT.

✦ M^e NATHALIE SANSOUCY, notaire

La mondialisation se fait sentir jusque dans nos bureaux. De plus en plus d'étrangers achètent et revendent des propriétés au Québec. À l'instar des gouvernements de l'Ontario et de la Colombie-Britannique, notre gouvernement désire mesurer l'ampleur du phénomène et s'est doté pour ce faire d'un moyen qui implique la collaboration des notaires.

NOUVELLES MODALITÉS DE PUBLICATION À COMPTER DU 1^{er} OCTOBRE 2020

En juin 2018, un troisième paragraphe était ajouté à l'article 9 de la *Loi concernant les droits sur les mutations immobilières*, qui prévoit que « doivent être inscrits sur le formulaire de présentation de la réquisition d'inscription au registre foncier, prévu au troisième alinéa de l'article 2982 du Code civil, les renseignements déterminés par règlement du gouvernement ». Le règlement en question a été publié dans la *Gazette officielle du Québec* le 30 octobre 2019¹ et son entrée en vigueur est prévue pour le 1^{er} octobre 2020.

Ce règlement prévoit que, pour un individu, qu'il soit cédant ou cessionnaire, les données suivantes devront apparaître sur le formulaire d'inscription : sa citoyenneté et, le cas échéant, son statut de résident permanent². Pour le cessionnaire, le formulaire devra également indiquer son intention d'occuper ou qu'un membre de sa famille occupe un logement de l'immeuble à titre de résidence principale. Nous vous référons au règlement pour les déclarations des personnes morales, des fiducies et des sociétés de personnes. Certaines exceptions pour le cédant sont prévues à l'article 3 du règlement (p. ex. syndic de faillite, liquidateur de succession, municipalité lors d'une vente pour défaut de paiement de l'impôt foncier, etc.). Lorsqu'une exception s'applique, le formulaire d'inscription devra en faire mention⁴.

Pour aider les notaires et les avocats à la collecte des informations, le gouvernement proposera un formulaire que le juriste pourra remettre au client, qui devra le remplir et lui retourner préalablement à la signature de l'acte.

L'utilisation de ce formulaire sera facultative. Il est disponible sur le site d'Énergie et Ressources naturelles depuis juillet 2020.⁵

Nous vous invitons à visualiser la formation en ligne portant sur le sujet sur le site du registre foncier⁶.

La collecte et le transfert de l'information entraîneront une augmentation du travail et de la responsabilité du notaire qui devrait se refléter dans le montant des honoraires facturés aux clients, vendeurs et acheteurs. Le notaire devra expliquer la raison de cette réglementation aux clients et sera certainement amené à répondre à leurs questions. Nous vous invitons à faire vous-mêmes l'exercice d'analyse du coût de cette nouvelle réglementation.

VENTE PAR UN NON-RÉSIDENT

Outre ces nouvelles obligations, la vente par un non-résident implique également l'application de l'article 116 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et des articles 1097 et suivants de la *Loi sur les impôts*. Rappelons-nous que

Nous vous invitons
à visualiser la
formation en ligne
portant sur le sujet
sur le site du
registre foncier.

que la loi ne s'applique pas puisque cette superficie n'est pas une « terre agricole » au sens de la loi. Cependant, l'officier de la publicité des droits ne fera pas d'analyse, ni ne vérifiera la superficie du lot vendu, et si aucune mention indiquant que la loi ne s'applique pas à ce transfert n'apparaît à l'acte, il risque de refuser votre demande d'inscription au motif que les mentions de l'article 21 de la loi sont manquantes.

DÈS LE 1^{ER} OCTOBRE

La collecte des nouvelles informations à compter du 1^{er} octobre 2020 amènera certainement notre gouvernement à légiférer pour contrôler la spéculation immobilière. Ces nouvelles lois auront également un impact sur notre pratique et les notaires auront à les expliquer à leurs clients. Soyons prêts et commençons dès à présent à sensibiliser les clients à ces nouveaux aspects de notre pratique. ●

1. Décret 1042-2019 du 16 octobre 2019. -
2. Règlement sur le formulaire de présentation de la réquisition d'inscription d'un transfert immobilier, art. 2. - 3. Ibid. - 4. Ibid., art. 3(2). - 5. <https://foncier.mern.gouv.qc.ca/Portail/formulaires> - 6. <https://foncier.mern.gouv.qc.ca/Portail/notaires-avocats/formations/informations/> - 7. Loi sur les impôts, art. 1101. - 8. Impôt de 12,875 % au provincial et de 25 % au fédéral. - 9. <https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/impot-international-non-residents/renseignements-ont-deplaces/determination-votre-statut-residence.html> - 10. <https://www.revenuquebec.ca/fr/citoyens/votre-situation/statut-de-residence-et-assujettissement-a-limpot/> - 11. « Particularités fiscales lors de l'aliénation de biens par un non-résident », Répertoire de droit, doctrine. - 12. « Le casse-tête des non-résidents », *Entracte*, février 2015.

l'article 116(5) LIR⁷ mentionne que l'acquéreur d'un bien canadien (québécois) imposable auprès d'un vendeur non résident doit payer l'impôt du vendeur, sauf si, après une enquête sérieuse, il n'a aucun motif de croire que le vendeur ne résidait pas au Canada.

L'impôt dont il est question correspond souvent à 37,875 %⁸ du prix de vente pour l'acheteur. Bien évidemment, l'acheteur ne veut pas avoir à payer cet impôt, d'où la nécessité pour le notaire de faire une retenue de fonds dans le dossier si le vendeur n'a pas obtenu, avant la signature de la vente, les certificats des autorités fiscales déchargeant l'acheteur de sa responsabilité. Le montant et le temps de la retenue de fonds variera selon les circonstances. Une convention de retenue de fonds détaillée devrait être préparée et signée.

Il arrive qu'un vendeur ne soit pas d'accord avec le notaire quant à son statut de non-résident. Sur les sites de l'Agence du revenu du Canada⁹ et de Revenu Québec¹⁰, des outils sont mis à votre disposition pour vous aider à déterminer la résidence fiscale de vos clients.

Pour les notaires qui ont à effectuer une vente impliquant un vendeur non résident, la lecture des textes des notaires Benoit Dupuis¹¹ et Sophie Bélanger¹² seront d'une grande utilité.

ACHAT PAR UN NON-RÉSIDENT

Quand l'acheteur est un non-Canadien, certaines lois peuvent s'appliquer, comme la *Loi sur l'investissement Canada*. Pour les fins de la présente chronique, nous nous limiterons à la *Loi sur l'acquisition de terres agricoles par des non-résidents*, qui peut s'appliquer dès lors que la transaction est faite en zone agricole. L'article 21 de cette loi précise les mentions qui doivent apparaître dans l'acte de vente pour que la vente puisse être publiée au registre foncier. Pour acquérir une terre agricole, un non-résident du Québec doit obtenir l'autorisation préalable de la Commission de protection du territoire agricole.

Lorsque la vente porte, par exemple, sur une superficie de droits acquis à des fins résidentielles ou commerciales, l'on comprend tous

Notaire post-COVID : designer de justice

Au Québec, les mesures d'urgence sanitaire décrétées par le gouvernement québécois ont occasionné la suspension de la quasi-totalité des activités judiciaires. En limitant l'accès aux palais de justice, les autorités publiques ont temporairement privé la grande majorité de la population d'une prestation de service tant attendue : la résolution de ses conflits.

Outre le réaménagement des espaces physiques et la réorganisation des ressources humaines et financières, les notaires du Québec ont dû composer avec les conséquences de cette décision. Les notaires et leurs clients se sont vus contraints à suspendre leurs demandes judiciaires en matière non contentieuse (ouverture de régime de protection, vérification de testament...) et à interrompre une panoplie de mandats (transactions, financements, réorganisations corporatives, etc...). Ces situations ont fait ressortir l'importance d'une justice accessible.

Pour la communauté notariale, ceci peut représenter une occasion de revoir son rôle et ses pratiques. Pour ce faire, je vous propose de concevoir le rôle du notaire comme celui d'un **designer de justice**.

QU'EST-CE QU'UN DESIGNER DE JUSTICE ?

Le designer de justice est à la fois un coach et un gestionnaire qui, lorsque son client manifeste un besoin d'accéder à la justice en raison d'un conflit de nature juridique, l'accompagnera dans la détermination et la mise en œuvre des moyens susceptibles de favoriser le règlement et ainsi satisfaire son besoin de justice.

Cette proposition est fondée sur le fait qu'il existe de nombreuses définitions et variétés de justice, dont voici une liste abrégée : justice distributive, correctrice, sociale, procédurale, organisationnelle, transitionnelle. Même au sein de cet échantillonnage, il existe de multiples définitions pour un terme donné. Par exemple,

la justice procédurale a plusieurs significations, selon que l'on examine le terme du point de vue de la psychologie sociale ou de la jurisprudence.

Pour certains, cette proposition pourrait être perçue comme inaccessible, complexe ou même exotique. Pourtant, il faut savoir que le rôle et la fonction du « designer de justice » sont, depuis 2002, enchâssés dans l'article 3 du *Code de déontologie des notaires* :

3. Le notaire doit favoriser les mesures de formation et d'information du public dans les domaines où il exerce sa profession.

Il doit également, en matière de règlements des conflits, favoriser toute mesure susceptible d'encourager les règlements amiables et ainsi informer le public des mécanismes offerts.

En observant, d'abord, l'obligation de « coaching » inscrite au premier alinéa, puis celle traitant de la gestion des conflits au second, je souligne que cette proposition est davantage de l'ordre du devoir que de celui de l'exotisme.

Il va sans dire qu'en cette ère post-COVID, la société québécoise est, plus que jamais, à la recherche de ce designer de justice. Heureusement, il existe! ●



PAR
M^e CHRISTIAN
CRITES



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

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





Le don testamentaire

Ma cause, je l'ai à cœur.



Saviez-vous que la majorité des gens qui envisagent un don testamentaire considèrent d'abord le notaire comme leur principal conseiller?

N'hésitez pas à aborder avec eux le sujet de la philanthropie.



UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}
QUÉBEC

UN PROGRAMME DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES PROFESSIONNELS
EN DONNÉES PLANIFIÉES



repertoire.unheritage.org



unheritage.org



Nos partenaires Bienfaiteurs



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

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

Classement

Rangement

Numérisation

Depuis 1973



CONTACTEZ NOUS!

1 800 361.9257 julsolutions.com

Brèves JURIDIQUES

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



AIDE MÉDICALE À MOURIR

NOUVEAU DÉLAI POUR LE GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Le 29 juin 2020, la Cour supérieure du Québec a accordé un nouveau délai au gouvernement fédéral afin qu'il modifie sa législation sur l'aide médicale à mourir selon les termes du jugement *Truchon c. Procureur général du Canada*. Ottawa a donc jusqu'au 18 décembre prochain afin d'éliminer le critère de « mort naturelle raisonnablement prévisible » jugé inconstitutionnel par la Cour supérieure du Québec en septembre 2019.

Ce délai permettra aux parlementaires d'étudier et d'adopter le projet de loi C-7 qui vient justement modifier la législation canadienne sur l'aide médicale à mourir en permettant aux personnes qui ne sont pas en fin de vie, mais qui répondent aux autres critères d'admissibilité, de demander l'aide médicale à mourir. Le projet de loi ouvre aussi la porte au consentement anticipé à l'aide médicale à mourir. En effet, il permet aux personnes ayant déjà formulé une demande d'aide médicale à mourir de consentir à l'avance à ce que ce soin leur soit donné en cas d'incapacité à consentir avant l'administration.

La Chambre des notaires compte déposer un mémoire dans le cadre des consultations qui auront lieu sur le projet de loi C-7. Elle exposera sa position dans ce dossier, particulièrement la nécessité d'élargir le consentement anticipé aux personnes aptes qui ont reçu un diagnostic de maladie dégénérative et incurable (Alzheimer, par exemple) afin que celles-ci puissent recevoir l'aide médicale à mourir même si elles ne sont pas en mesure de consentir lors de l'administration. Cette demande devra toutefois être faite sous la forme notariée afin de garantir la validité et la sécurité du consentement.

Vous pouvez consulter le projet de loi C-7 au www.noscommunes.ca, sous l'onglet Projet de loi/LÉGISinfo ou au <https://www.parl.ca/DocumentViewer/fr/43-1/projet-loi/C-7/premiere-lecture>.

◆ M^e ANTOINE FAFARD, notaire - Conseiller, Stratégie et politiques publiques, Direction secrétariat et services juridiques

LA NOUVELLE LOI SUR LE CURATEUR PUBLIC ADOPTÉE

Le 2 juin 2020, le projet de loi n° 18, *Loi modifiant le Code civil, le Code de procédure civile, la Loi sur le curateur public et diverses dispositions en matière de protection des personnes* a été adopté par l'Assemblée nationale à l'unanimité. Cette loi vient réformer le droit des personnes en situation de vulnérabilité au Québec, notamment en abolissant les régimes de la curatelle et du conseiller au majeur pour faire de la tutelle au majeur le seul régime légal. La pratique notariale sera aussi grandement touchée, le projet de loi apportant des modifications au mandat de protection et introduisant une nouvelle mesure, l'assistant au majeur, dont une partie du processus pourra être réalisé par les notaires. Pour plus de détails, voir l'article en page 22.

La nouvelle loi doit entrer en vigueur d'ici 18 à 24 mois. Dans les prochaines semaines et les prochains mois, la Chambre des notaires participera activement aux travaux de mise en œuvre en collaborant étroitement avec le curateur public du Québec et l'ensemble des parties prenantes. Différentes formations seront aussi développées afin que les notaires soient prêts à agir lors de l'entrée en vigueur de la loi.

NOUVEAU MINISTRE DE LA JUSTICE DU QUÉBEC



M. Simon Jolin-Barrette est devenu, le 22 juin 2020, le nouveau ministre de la Justice du Québec. La

Chambre se réjouit de cette nomination. Elle entend collaborer de près avec le ministre et son équipe dans les dossiers d'intérêt pour la pratique notariale, notamment celui de la réforme du droit de la famille au Québec.

STEP

Canada

CONSEILLER LES FAMILLES AU FIL DES GÉNÉRATIONS
ADVISING FAMILIES ACROSS GENERATIONS

Plus de 3000
membres

Plus de 1000
étudiants
actuellement
inscrits

Nous développons des spécialistes

DANS LE DOMAINE DES FIDUCIES ET DES SUCCESSIONS

Programmes de formation axés sur le droit civil :

Programme menant au diplôme

- Obtenez le droit de présenter une demande pour utiliser le titre TEP reconnu mondialement

Expertise en administration de fiducies et de successions pour les comptables, avocats, notaires, planificateurs financiers, spécialistes en assurances et administrateurs fiduciaires.

Programme de CETA

- Distinguez-vous des autres professionnels œuvrant dans le même domaine

Développement de carrière pour les agents de fiducie, administrateurs de successions et de fiducies, représentants des services bancaires aux particuliers et les adjoints administratifs qui travaillent dans le domaine des fiducies et des successions.

Pour plus d'information, visitez www.step.ca/fr | Communiquez avec nous à education@step.ca

Stratégies de planification utilisant des fiducies, 2^e édition

M^e Caroline Rhéaume

10% de rabais
Code promo: FIDU10



Quand, comment, et pourquoi mettre en place des stratégies utilisant des fiducies ?

Déjà huit années depuis la parution de ce best-seller! Cette nouvelle édition se veut un guide d'application pratique de la préparation du testament jusqu'à la liquidation de la succession, en passant par les différentes étapes de la planification successorale, de la protection des actifs et de la protection de la personne.

Vous y retrouverez toutes les questions que vous devez vous poser lors de l'élaboration de ces stratégies de planification utilisant des fiducies, ainsi que les raisons juridiques et fiscales pour lesquelles vous devez poser ces questions à vos clients.

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

Téléchargez la table des matières et la lettre de M^e Rhéaume
go2.wolterskluwer.ca/lettre

 Wolters Kluwer

Outils utiles

**LE CONTRAT DE SERVICE,
LA LIMITATION DE MANDAT
ET LA CLAUSE PRÉVENTIVE**



L'INSPECTION PROFESSIONNELLE VOUS SENSIBILISE À L'IMPORTANCE DE DÉFINIR LES MANDATS QUI VOUS SONT CONFIS PAR VOS CLIENTS EN RÉDIGEANT UN CONTRAT DE SERVICE. DE LA MÊME MANIÈRE, LORSQUE DES DIFFICULTÉS SONT RENCONTRÉES LORS DE L'EXÉCUTION D'UN MANDAT, NOUS ENCOURAGEONS LES MOYENS MIS À VOTRE DISPOSITION, TELLES LA CLAUSE PRÉVENTIVE ET LA LIMITATION DE MANDAT, AFIN DE CONSERVER DES PREUVES DES CONSEILS PRODIGUÉS À VOS CLIENTS.

✎ M^e MARTIN BRETON, notaire et inspecteur

Lors de nos inspections, nous avons remarqué une nette augmentation du nombre de notaires qui utilisent couramment ces outils. Dans certaines études, toutefois, nous avons noté que la limitation de mandat ou la clause préventive sont utilisées systématiquement sans qu'il y ait eu de véritable discussion avec les clients sur leurs enjeux. Par ailleurs, certains contrats de service semblent parfois préparés et signés sans avoir fait l'objet de discussion concernant l'offre de services du notaire.

CONSENTEMENT ÉCLAIRÉ

Avant de prendre une décision importante ou de choisir de prendre un risque, vos clients doivent avoir une vue d'ensemble des options qui s'offrent à eux.

Lors de la signature d'un contrat de service, vos clients doivent faire certains choix relativement au travail que vous effectuerez pour eux. Ils doivent donc être informés de la nature et de l'étendue de vos services afin de bien comprendre votre rôle. À cet effet, plusieurs clients ne connaissent pas bien votre rôle et ne comprennent pas toujours ce que vous faites.

L'information est donc essentielle à un consentement éclairé.

De la même façon, lors de la signature d'une limitation de mandat ou d'une clause préventive, vos clients acceptent, généralement, d'assumer certains risques rattachés à leur situation particulière et reconnaissent avoir reçu de votre part les explications et les conseils nécessaires à leur prise de décision. Pour qu'ils puissent faire un choix éclairé, il faut leur donner toute l'information nécessaire, exercice intrinsèquement lié au devoir d'information et de conseil du notaire.

Contrat de service

UNE OCCASION D'AFFAIRES

Lorsque le notaire détermine avec son client le contenu d'un contrat de service, il doit lui poser des questions afin de cerner ses besoins et de déceler les particularités du dossier. Il ne s'agit pas d'appliquer une même recette à tous les clients, mais plutôt d'adapter votre offre de services aux besoins propres à chacun. Cela peut s'avérer difficile, voire impossible, si vous ne discutez pas avec le client de sa situation personnelle avant d'accepter le mandat. Par exemple, en échangeant

Vous avez tout avantage à poser des questions à vos clients pour les aider à mieux encadrer leur sécurité juridique.

avec un jeune couple qui vous confie le mandat d'instrumenter l'achat de leur maison, vous apprenez que la mère de monsieur lui donnera 10 000 \$ pour l'aider à payer sa mise de fonds. Peut-être pourriez-vous alors juger bon de proposer à monsieur et à sa mère une donation notariée concernant le montant de 10 000 \$. Vous pourriez également offrir au couple une convention d'indivision adaptée à ses besoins, en plus d'une convention entre conjoints de fait, etc. Vous avez tout avantage à poser des questions à vos clients pour les aider à mieux encadrer leur sécurité juridique.



UNE OCCASION D'ÉTABLIR LES LIMITES DE VOS SERVICES

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

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

Toutefois, l'utilisation du contrat de service de façon systématique pour retirer des éléments de son offre de services semble incompatible avec les devoirs imposés par les articles 15 à 17 du Code de déontologie des notaires.

Comme le client ignore très souvent en quoi consiste le travail du notaire, la nature de ses vérifications et de ses obligations professionnelles, il incombe au notaire d'exercer son devoir de conseil de façon à guider son client vers la meilleure façon, et la plus sécuritaire, d'atteindre ses objectifs juridiques. Lorsque le client donne au notaire un mandat limité, il doit avoir été informé des conséquences de ces limitations.

Limitation de mandat et clause préventive

Ces ententes ne peuvent être signées par vos clients sans qu'ils aient reçu le conseil approprié. Elles constituent un constat et une preuve de votre exercice du devoir de conseil.

Ces conventions ont pour objectif de faire reconnaître à votre client qu'un problème a été décelé et qu'il a reçu de votre part toutes les explications nécessaires à la bonne compréhension de ce problème et des conséquences qui y sont liées. L'information que vous donnez à vos clients est essentielle, puisqu'ils fondent leur jugement sur celle-ci lorsqu'ils reconnaissent vouloir aller de l'avant, malgré vos mises en garde, et faire du tout leur affaire personnelle.

La limitation de mandat se distingue de la clause préventive par le fait qu'elle doit être définie au tout début du dossier quand elle concerne

le mandat principal, ou en cours de route lorsque le client refuse l'exécution d'un sous-mandat.

La limitation de mandat implique que le client demande au notaire de ne pas faire quelque chose.

Exemples de limitation de mandat :

• En début de dossier

Un vendeur refuse que le solde de prix de vente impayé par l'acquéreur au moment de la transaction soit garanti par une hypothèque.

Dans une telle situation, puisque le vendeur refuse de confier au notaire le mandat de rédiger les clauses hypothécaires visant à protéger sa créance, le notaire devrait conserver à son dossier une limitation de mandat signée par le vendeur. Cette limitation de mandat devrait elle-même faire partie du contrat de service signé par le vendeur et le notaire.

Le client ignore très souvent en quoi consiste le travail du notaire, la nature de ses vérifications et de ses obligations professionnelles. Il incombe au notaire de guider son client vers la meilleure façon d'atteindre ses objectifs juridiques.

• **En cours de route, d'un sous-mandat**

Le notaire exécute un mandat de prêt/vente d'un immeuble. En cours de route, l'analyse du certificat de localisation révèle l'existence d'une vue illégale sur la propriété voisine. Après avoir été informé de cette irrégularité et de ses conséquences, l'acquéreur décide de ne pas confier au notaire une servitude de vue pour remédier à la situation. Dans ce cas, le client doit reconnaître que le notaire lui a proposé une solution et qu'il a bien compris la nature de celle-ci. Puisqu'il ne désire pas s'en prévaloir, le client reconnaît qu'il a été informé des conséquences normalement prévisibles de sa décision, et qu'il en assume la responsabilité.

En ce qui concerne la clause préventive, elle constitue une reconnaissance par votre client qu'il est informé de l'existence d'une difficulté, d'une irrégularité et

des conséquences normalement prévisibles qui peuvent en découler. Cette information s'apparente à celle que l'on retrouve dans un avis juridique. **Avec la clause préventive, le client reconnaît qu'il consent à ce que le notaire poursuive l'exécution de son mandat, malgré la difficulté ou l'irrégularité rencontrée, et qu'il assume les conséquences de sa décision.**

Exemple d'utilisation de clause préventive :

- Une partie de l'immeuble vendu, dont certains bâtiments, est située dans une zone inondable. Il va de soi que le rôle du notaire est d'expliquer les conséquences de cette situation pour les acquéreurs. Il doit les informer de leurs droits et obligations dans ces circonstances. Quel que soit le choix de ces derniers, le notaire devrait conserver une preuve des informations et des conseils qu'il leur a donnés dans une clause préventive, signée par les clients.

UNE MESURE DE SÉCURITÉ

Bien que l'obligation d'information et de conseil rattachée à ces documents soit importante, un contrat de service, une limitation de mandat et une clause préventive deviennent des incontournables de la pratique notariale. Pensez-y ! À défaut d'utiliser ces outils pour documenter vos dossiers, comment ferez-vous, dans cinq, dix, quinze ans ou plus, pour répondre à des clients qui ont accepté, le jour de la transaction, des risques qu'ils refuseront d'assumer plus tard ou dont ils ne se souviendront plus quand des problèmes surviendront ? La présence dans votre dossier d'un contrat de service, d'une limitation de mandat ou d'une clause préventive diminuera considérablement le risque que vous ayez, un jour, à vous poser cette question. •

DES MODÈLES À VOTRE DISPOSITION

Afin d'outiller davantage les notaires, le Répertoire de droit / Nouvelle série offre des modèles de contrats de service, de limitation de mandat et de clause préventive dans la section Pratique notariale. Ceux-ci touchent l'immobilier, le testament, le mandat de protection, la succession et la vente d'entreprise ou d'actions, le projet d'accord et divorce à l'amiable, ainsi que les procédures non contentieuses.

Stagiaire en notariat

UN RÔLE MÉCONNU

UN CLIENT SE PRÉSENTE CHEZ SON NOTAIRE POUR DISCUTER D'UN PROBLÈME JURIDIQUE OU POUR SIGNER UN ACTE NOTARIÉ. UNE FOIS SUR PLACE, LE NOTAIRE LUI DEMANDE S'IL A OBJECTION À CE QUE SON STAGIAIRE ASSISTE À LA RENCONTRE. IMMÉDIATEMENT, LE CLIENT SE QUESTIONNE : QUI EST CETTE PERSONNE ? QUE VIENT-ELLE FAIRE DANS MA RÉUNION ? QUELLES SONT SES OBLIGATIONS ENVERS MOI ? Y A-T-IL UN RISQUE À ACCEPTER ?

➡ **M^e BERTRAND SALVAS,**
notaire et coordonnateur
à la maîtrise en droit notarial,
Université de Sherbrooke

Les notaires jouissent d'une excellente réputation auprès du public. Conseillers des familles et des entreprises, ils reçoivent les confidences et dispensent leurs conseils dans la plus stricte confidentialité. Il n'est donc pas étonnant que certains clients hésitent à laisser une tierce personne s'inviter à leur rencontre avec leur professionnel.

Pourtant, les stagiaires en droit notarial ne sont pas des stagiaires ordinaires. Ils sont à la dernière étape d'un long parcours universitaire qui les a préparés à bien servir les clients. D'ailleurs, ce stagiaire sera probablement lui-même notaire quelques mois à peine après cette rencontre. Mais d'où vient-il ? Quel parcours l'a amené jusqu'à la salle de conférence où il accompagne le notaire ?

D'OÙ VIENT CE STAGIAIRE ?

Pour en arriver à l'étape du stage, il a d'abord obtenu son baccalauréat en droit après trois années d'études. Il a ensuite eu à choisir entre passer

l'examen du Barreau pour devenir avocat, ou poursuivre sa formation universitaire afin d'accéder à la profession de notaire. Son désir de conseiller les parties en toute impartialité, d'éviter les procès, d'informer et d'aider le public dans une relation de proximité a sans aucun doute guidé son choix.

La maîtrise en droit notarial lui a demandé un an et demi d'efforts. Il y a suivi des cours totalisant 46 crédits et couvrant tous les aspects de la pratique de la profession notariale. Et ce n'est qu'après avoir réussi cette formation théorique avec une moyenne minimale d'environ 70 % qu'il a été autorisé à effectuer son stage en droit notarial. En parallèle, il aura également suivi un parcours de formation en droit professionnel auprès de la Chambre des notaires, ponctué de trois modes d'évaluation successifs. Le stagiaire est donc un survivant !

MAIS PARLONS DU STAGE

Son stage doit se dérouler auprès d'un notaire comptant au moins cinq ans de pratique, et être approuvé au préalable par son université en



Les stagiaires en droit notarial ne sont pas des stagiaires ordinaires. Ils sont à la dernière étape d'un long parcours universitaire qui les a préparés à bien servir les clients.

consultation avec la Chambre des notaires. Il s'effectue sous le contrôle d'un superviseur de stage désigné par l'université, dont le rôle est de s'assurer que le stage se déroule bien, que le stagiaire évolue de façon satisfaisante et qu'il apprend tout ce qu'il doit y apprendre. Ce superviseur est lui-même un notaire d'expérience.

La réalisation du stage implique des obligations et des responsabilités. À titre d'employé du notaire, le stagiaire sera en effet tenu, tout comme lui, de respecter les règles de la déontologie notariale. Et par l'application de l'entente de stage qu'il doit signer, il est également lié par de stricts engagements de confidentialité et de discrétion relativement à toute l'information qui pourrait lui être communiquée dans le cadre de l'exécution de ses dossiers. Il peut être rassurant de savoir tout cela.

QUEL RÔLE LE STAGIAIRE PEUT-IL JOUER POUR LE CLIENT ?

L'implication du stagiaire dans le travail du notaire dépasse donc, et de beaucoup, la simple observation, puisqu'il est déjà un candidat à la profession, qualifié et responsable.

Reconnaissant sa compétence, la réglementation encadrant la

profession l'autorise d'ailleurs à exercer, sous supervision, toutes les activités professionnelles du notaire, sauf celles découlant de son statut d'officier public¹. Ainsi, même si le stagiaire ne peut pas recevoir un acte notarié, il peut rencontrer le client, le conseiller, et effectuer toutes les recherches et le travail requis pour préparer le dossier. Il y a d'ailleurs de fortes chances qu'il ait contribué de façon importante à la préparation des actes que le client vient signer, ou qu'il sera appelé à travailler sur le dossier que le client vient présenter à son notaire !

**Alors, le client peut-il lui faire confiance et permettre sa présence à son rendez-vous ?
Bien sûr que oui ! •**

1. Règlement sur les activités professionnelles qui peuvent être exercées par des personnes autres que des notaires, RLRQ c. N-3, r. 0.1.

Créer de la valeur

LA CLÉ DU SUCCÈS



COVID-19 OBLIGE, 2020 RESTERA DANS LA MÉMOIRE DE LA PLUPART D'ENTRE NOUS COMME UNE ANNÉE D'ADAPTATIONS IMPORTANTES SUR LES PLANS PERSONNEL ET PROFESSIONNEL. EN QUELQUES MOIS SEULEMENT, L'ORGANISATION DU TRAVAIL ET LE DÉVELOPPEMENT DE NOS ENTREPRISES NOTARIALES AURONT ÉTÉ COMPLÈTEMENT BOULEVERSÉS. DANS CE CONTEXTE, POURQUOI NE PAS EN PROFITER POUR RENDRE NOS ENTREPRISES PLUS DÉSIRABLES EN MISANT SUR LA CRÉATION DE VALEUR ?

◆ CAROLINE PLANTE, DESG, DESS, Adm.A., formatrice et candidate à la maîtrise, technologie éducative, et M^e LOUIS VINCENT, notaire, formateur et consultant en gestion notariale, Université de Sherbrooke

A fin de bien saisir le concept de « création de valeur », il est primordial de comprendre celui de la désirabilité. Cette désirabilité est en fait le niveau d'intérêt que porte votre clientèle à votre entreprise. Elle concerne votre offre de services, mais plus encore. On s'intéressera aussi à l'expérience client et aux autres avantages offerts par l'organisation.

Plus un client considérera votre entreprise – vos services – comme désirables, plus il sera ouvert à payer des sommes importantes pour les recevoir. Certains notaires dirigeants ont vu ces derniers mois, dans l'acte technologique reçu à distance et l'implantation du télétravail dans leurs études, des moyens d'augmenter la désirabilité de leur entreprise aux yeux de leurs clients et de leurs employés et, par conséquent, sa valeur.

Trois clés pour générer de la valeur

Il existe trois principales clés du succès lorsqu'on cherche à créer de la valeur pour l'entreprise.

PREMIÈRE CLÉ : LA CONNAISSANCE DE SOI

La connaissance de soi permet d'offrir le meilleur de soi comme dirigeant. C'est en prenant conscience de vos forces que vous serez en mesure de vous impliquer de manière à maximiser votre impact. Tentez de déceler les sphères de l'entreprise au sein desquelles vous rayonnez (développement de la clientèle, gestion des ressources humaines, etc.) et investissez-vous dans ces tâches.

DEUXIÈME CLÉ : L'OPTIMISATION DU QUOTIDIEN

Pour réussir à générer de la valeur, il faut y travailler avec constance dans les tâches du quotidien. Concrètement, votre temps

facturable est-il optimisé, voire calculé ? Utilisez-vous vos ressources technologiques à leur plein potentiel afin de vous libérer de tâches administratives récurrentes ? Plusieurs n'utilisent qu'une fraction des fonctionnalités de leurs logiciels et oublient de valoriser leurs nombreuses données qui permettraient d'optimiser leurs opérations.

TROISIÈME CLÉ : L'OUVERTURE AUX AUTRES ET LA COLLABORATION

Bien que vous participiez activement à la création de valeur dans l'entreprise, votre rôle, à titre de dirigeant, exige aussi que vous agissiez comme chef d'orchestre. En effet, le processus de développement de valeur est collectif, et tous les individus touchés par l'entreprise sont importants : employés, fournisseurs, clients, et même vos concurrents ! Animer les échanges, faire preuve d'humilité, d'écoute active, et mettre en place les changements conséquents, voilà quelques-unes des tâches qui vous incombent.



C'est en prenant conscience de vos forces que vous serez en mesure de vous impliquer de manière à maximiser votre impact.

Maximiser la valeur de l'entreprise à titre de dirigeant

OPTIMISER LA GESTION DE VOTRE TEMPS

Un travail d'optimisation de votre temps devra être réalisé afin de vous assurer que vous disposez de toutes les ressources pour réussir, que ces dernières soient technologiques, humaines ou autres. La gestion de votre temps est l'un des outils les plus puissants à utiliser pour vous permettre de répondre aux besoins primordiaux de votre vie et de votre entreprise.

DÉVELOPPER UNE CLIENTÈLE SPÉCIFIQUE

Alors que pour certains dirigeants, la nature des principaux changements à orchestrer sera quotidienne, pour d'autres, il s'agira du développement d'une nouvelle clientèle.

La recherche de différenciation, en développant une clientèle spécifique ou de niche, permet à l'entreprise de concevoir un modèle d'affaires différent de celui de ses concurrents.

Évidemment, sortir du moule pour offrir des services distinctifs ou de différenciation, par opposition à des services de commodité, exigera certains sacrifices. Pour réussir, il vous faudra vous réinventer : vous projeter dans l'avenir et définir votre identité professionnelle souhaitée.

S'ACCORDER UNE PÉRIODE DE TRANSITION

Les changements que vous souhaitez implanter devront se faire graduellement. Nous vous suggérons donc fortement d'établir un plan avant de vous lancer. En effet, quel que soit votre objectif, il faudra prévoir les ressources nécessaires.

Pour ce qui est du développement d'une nouvelle clientèle, modifier petit à petit votre pratique en créant une pratique mixte peut être un bon départ. Le développement de votre clientèle spécifique s'opérera progressivement au sein de votre pratique généraliste.



Pour réussir, il vous faudra vous réinventer : vous projeter dans l'avenir et définir votre identité professionnelle souhaitée.



CRÉATION DE VALEUR

Bénéficiaire d'avantages concurrentiels et devenir plus désirable

- Nouvelles technologies (intelligence artificielle, chaîne de blocs, internet des objets, infonuagique) et nouveaux services offerts à la clientèle (exemple du coffre-fort virtuel)
- Valorisation des données pour créer des tableaux de bord de gestion – la prise de décisions stratégiques est facilitée
- Notaire disponible le samedi pour une offre de services étendue
- Formulaires numériques sécurisés remplis par les clients à l'heure qui leur convient. Ces formulaires permettent l'intégration des informations aux logiciels de gestion de l'étude de façon automatisée
- Utilisation des réseaux sociaux pour mettre en marché les services offerts et développer de nouveaux marchés

Créer de la valeur en début de carrière

Qu'ils soient impliqués au niveau de la direction ou non, les jeunes notaires peuvent représenter une grande valeur pour l'entreprise. En effet, par leur vision renouvelée de la pratique notariale, ils sont susceptibles d'amener au sein d'une entreprise active des idées ainsi qu'un regard nouveau. Leur offrir la chance de s'impliquer est une initiative qui peut apporter un vent de fraîcheur, de motivation et de changement dans l'entreprise.

COMMENT MAXIMISER LA VALEUR DE LA RELÈVE NOTARIALE

En évoluant au sein de l'entreprise, le jeune notaire approfondira ses connaissances techniques et sa confiance en lui. Il développera ses habiletés en communication, en gestion des différends et s'impliquera peu à peu du côté administratif.

Dans un tel contexte, votre rôle de dirigeant tient principalement de l'accompagnement. Concrètement, la relève notariale doit s'engager. Laissez-la s'impliquer et offrez-lui un équilibre d'autonomie de travail évolutif. Ainsi, cette relève deviendra petit à petit créatrice de valeur.

Transférer la valeur à la relève

VALORISER L'ENTREPRISE AUX YEUX DE LA RELÈVE

Que vous ayez ou non trouvé la relève de votre entreprise, le meilleur conseil que nous puissions vous offrir est de vous accorder le temps nécessaire pour vous permettre de maximiser la valeur de l'entreprise lors de son transfert.

En effet, une plus grande valeur marchande vous fera bénéficier d'un montant d'argent plus important lors de la transaction.

De surcroît, plus la valeur de l'entreprise sera grande, plus le transfert se fera facilement et plus la transition sera agréable non seulement pour la relève, mais aussi pour vos clients.

MAXIMISER LA VALEUR DE L'ENTREPRISE AVANT, PENDANT ET APRÈS LE TRANSFERT

La préparation du transfert revêt une importance cruciale. Elle vous permettra de sélectionner et de préparer adéquatement votre ou vos candidats à la relève de l'entreprise. Cette période vous permettra aussi d'optimiser la gestion actuelle de l'entreprise afin de léguer une organisation efficiente. La période de transfert, quant à elle, doit se faire progressivement et dans la transparence. En effet, tous doivent savoir à quoi s'attendre : plus grande sera la cohésion, mieux s'effectuera le transfert.

Finalement, après le transfert de l'entreprise, le lien de confiance avec la relève doit être conservé. Parallèlement, le dirigeant cédant pourra se rendre disponible pour assurer son soutien.

En conclusion, il est de la responsabilité du dirigeant d'orchestrer la création de valeur au sein de l'entreprise notariale. À cet égard, considérez-vous que votre entreprise est créatrice de valeur? Quels seront vos prochains objectifs en vue d'augmenter la valeur de votre entreprise? ●

Cet article a été produit dans le cadre des formations portant sur le Cycle de vie notariale offertes par l'Association professionnelle des notaires du Québec (APNQ). Les formations de l'APNQ sont appuyées financièrement par le Fonds d'études notariales de la Chambre des notaires. Les formations de l'APNQ portant sur le Cycle de vie notariale sont les suivantes: 1) Décisions de carrière et intégration à la pratique privée; 2) La création de valeur au sein de l'entreprise notariale; et 3) Le reprenariat: concilier et planifier afin d'assurer la relève de l'entreprise notariale.



Mentorat

INSTRUMENTAL ET PSYCHOSOCIAL

UNE RELATION MENTORALE COMPREND GÉNÉRALEMENT DEUX DIMENSIONS D'ENGAGEMENT ET D'INFLUENCE RÉCIPROQUE : LE SAVOIR-FAIRE RELIÉ À L'AVANCEMENT DE LA CARRIÈRE (LA FONCTION INSTRUMENTALE) ET LE SAVOIR-ÊTRE LIÉ AU SENTIMENT DE COMPÉTENCE ET À LA CLARIFICATION DE L'IDENTITÉ PROFESSIONNELLE (LA FONCTION PSYCHOSOCIALE).

➡ **YVON CHOUNARD, CRHA,**
Distinction Fellow,
Conseiller en mentorat.

La relation mentorale n'est rarement qu'utilitaire

Si la plupart des programmes de mentorat ont a priori un objectif utilitaire, comme faciliter l'insertion professionnelle, la dimension affective demeure primordiale dans une relation mentorale. Les caractéristiques spécifiques des fonctions instrumentale et psychosociale en mentorat peuvent être différenciées (voir tableau), mais dans la réalité d'une relation

mentorale, elles ne sont pas des fonctions complètement séparées. En effet, elles forment plutôt un continuum basé sur les attentes du mentoré et le type de soutien que le mentor peut apporter. Si des relations mentoraes plus courtes ont plutôt tendance à reposer sur la fonction instrumentale, une relation plus longue va inévitablement intégrer les deux fonctions.





Une relation mentorale à construire

Dans la grande majorité des relations mentorales, le mentor et le mentoré ne se connaissent pas ou peu. Ils doivent donc construire leur relation en développant leur confiance mutuelle par un dialogue qui fait d'abord appel à des références cognitives.

NIVEAU SOCIAL

Comme dans bien d'autres relations dans la vie, la relation mentorale débute par des échanges à caractère social (voir graphique) où chaque personne démontre de l'intérêt pour l'autre en recherchant des points communs qui permettront initialement d'asseoir la relation.

NIVEAU TECHNIQUE

Le dialogue évolue ensuite pour comprendre ce que la personne mentorée fait professionnellement et son niveau actuel de connaissances et d'expériences.

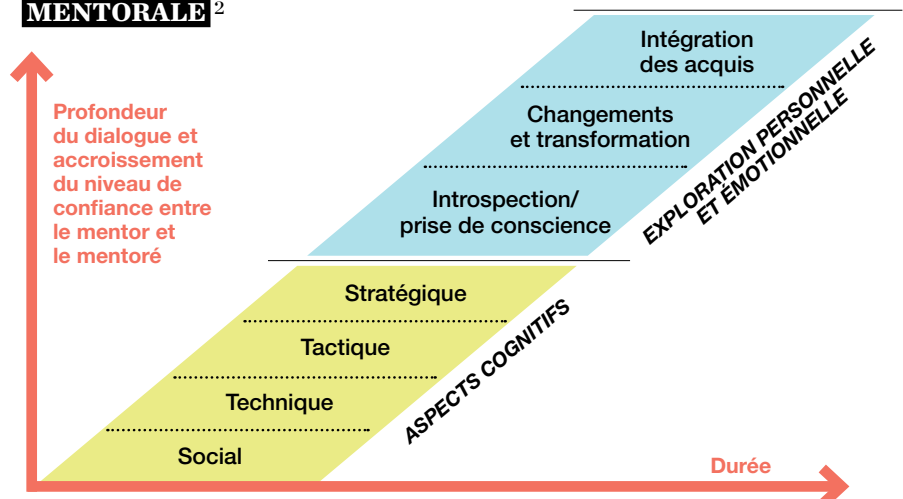
NIVEAU TACTIQUE

Une fois que le mentor a bien compris ce que la personne fait et où elle en est dans sa carrière, le dialogue devient plus tactique, afin de clarifier les attentes de la personne mentorée et de déterminer les premières étapes du plan de travail du duo en devenir.

NIVEAU STRATÉGIQUE

Habituellement, le dialogue progresse vers un niveau stratégique et permet alors de situer les défis, les ambitions et les objectifs de la personne mentorée dans une perspective ou un contexte plus large. Cette discussion permet au mentor d'explorer avec son mentoré divers scénarios d'initiatives à mettre en place en fonction des buts à moyen et à long termes, mais aussi des valeurs de la personne.

LES SEPT NIVEAUX DE DIALOGUE DANS UNE RELATION MENTORALE ²



Une relation enrichie par l'introspection

Si certaines relations s'en tiennent parfois aux seules dimensions cognitives des individus, dans la grande majorité des relations mentores, nous observons que le mentor et le mentoré s'engagent naturellement dans une exploration personnelle et émotionnelle qui peut devenir transformatrice autant pour la personne mentorée que pour le mentor. Si la profondeur du dialogue est généralement corrélée à la durée de la relation, la qualité de certains jumelages, soit la compatibilité initiale entre le mentor et le mentoré, a aussi pour effet d'amener les partenaires à s'engager dans des zones personnelles plus intimes ou émotionnelles.

INTROSPECTION/ PRISE DE CONSCIENCE

L'impact des acquis est beaucoup plus durable si les deux partenaires atteignent une profondeur de dialogue qui donne place à l'introspection. En effet, lorsque cela se produit, la personne mentorée est amenée à comprendre ses motivations, ses craintes, ses ambitions, ses manières de penser, et peut alors s'ouvrir à des initiatives de changement susceptibles de provoquer des émotions assez fortes.

Les émotions font naturellement partie des relations humaines. Elles sont liées à nos pensées et à nos gestes et elles ont toujours un sens et une signification que nous pouvons essayer de comprendre.

En mentorat, si les deux partenaires – mentor et mentoré – veulent progresser dans leur relation, il est important de reconnaître les émotions, de les nommer, de les ressentir et de les laisser s'exprimer.

CHANGEMENTS ET TRANSFORMATION

Évidemment, le mentor ne peut contribuer à cette exploration personnelle et émotionnelle que dans la mesure où la personne mentorée est ouverte à être honnête avec elle-même. Cependant, le mentor ne doit jamais oublier que cette route vers la découverte de soi appartient au mentoré. Le mentor ne fait qu'ouvrir les portes en posant des questions, en approfondissant ce que le mentoré exprime et en lui donnant du temps et de l'espace pour réfléchir et arriver à ses propres conclusions.

D'autre part, aider l'autre à changer ne doit pas être une obsession pour le mentor. Le mentorat doit d'abord être vu comme une expérience humaine enrichissante, et non pas comme un processus d'enseignement ou de consultation.

Le rôle du mentor est d'aider le mentoré à envisager les résultats désirés autant intellectuellement qu'émotionnellement. Il clarifiera ou renforcera les raisons pour lesquelles les changements souhaités sont importants pour le mentoré et l'encouragera dans ses essais tout en le rassurant par rapport à ses habiletés et à ses capacités de réussir.



M^e Audrey Lachance, de Québec, assermentée en 2006, mène deux relations mentores de front. Au début de la relation, elle s'applique à bien comprendre le contexte de la personne mentorée. Elle pose alors beaucoup de questions mais parle aussi d'elle-même afin que les deux partenaires se connaissent le mieux possible. Selon son expérience, chaque relation mentorale évolue différemment. Alors que les préoccupations professionnelles peuvent être le centre d'intérêt dans un cas, dans un autre, la relation devient plus intime, plus personnelle. M^e Lachance souligne également le fait qu'en plus du plaisir de partager son expérience, elle apprend de ses mentorés qui œuvrent dans des secteurs différents du sien.



M^e Mariane Michaud, d'Amos, assermentée en 2017, a décidé de participer au programme de mentorat de la Chambre afin de trouver un mentor qui pourrait l'aider à structurer sa pratique de façon à lui assurer une vie équilibrée. D'emblée elle souligne la pertinence du jumelage qui lui a été proposé avec M^e Audrey Lachance. Elles se rencontrent régulièrement depuis juillet 2019 en mode visioconférence. Si Mariane était un peu intimidée au début, le confort relationnel s'est rapidement installé. Initialement, elles ont travaillé sur les besoins immédiats exprimés par la jeune entrepreneure (comptabilité, gestion du bureau et du personnel), pour ensuite passer aux dimensions plus personnelles. Sa mentore est devenue comme une amie, dit-elle. Grâce à son encouragement, elle a gagné en confiance et a même accepté de devenir présidente de la Chambre de commerce d'Amos, un défi qu'elle n'aurait pas considéré auparavant.



**INTÉRESSÉ(E) A
VOUS JUMELER AVEC
L'UN DE VOS PAIRS ?**

Contactez : Soutien
professionnel aux notaires
soutien.professionnel@cnq.org
514 879-1793 ou
1 800 263-1793
poste 5422



M^e Stéphanie Bourassa, de Montréal, assermentée en 2018, n'a que des éloges pour le programme La Boussole de la Chambre des notaires. Dans une forme proche du mentorat inversé, elle a pu aider une notaire plus âgée qu'elle et affectée par la maladie à remettre à flot son étude. Cette expérience lui a permis de se familiariser très rapidement avec tous les aspects de la gestion d'un bureau. Une expérience qu'elle a pu ensuite utiliser en reprenant l'étude de M^e Jean J. Brossard, qui l'a accompagnée dans cette transition en prenant la posture de mentor. Avec le temps, ils sont devenus des complices. S'il était là pour lui donner des conseils juridiques, il l'a aussi amenée à développer son autonomie en gérant des dossiers complexes, ce qui a eu pour effet d'augmenter sa confiance en elle, et à demander des honoraires à la juste valeur des services rendus. Par ailleurs, M^e Bourassa a contribué au repositionnement du bureau grâce à ses talents en développement des affaires et à ses connaissances technologiques, en refondant par exemple le site Web avec une offre de services différenciée.

INTÉGRATION DES ACQUIS

Même si l'intégration des acquis générés grâce à la relation mentorale est très difficile à mesurer à la fin d'une relation dans le cadre d'un programme formel de mentorat, le dialogue auquel les deux partenaires peuvent s'adonner vers la fin de la relation devrait avoir pour but d'aider le mentoré à développer une meilleure conscience de soi et de la façon dont il peut continuer à évoluer dans sa vie personnelle et professionnelle.

Dans une relation mentorale réussie, l'intégration des acquis se fait souvent pour la vie. Nombreux sont ceux et celles qui ont eu la chance d'avoir un mentor dans leur carrière ou leur vie et qui évoquent avec émotion, des années plus tard, ce qu'ils ont retenu de leur mentor et comment cela a parfois changé leur vie.

Statisfaction et efficacité

La route parfaite pour atteindre le ciel du mentorat n'existe pas, il est toutefois possible de retirer une plus grande satisfaction de sa relation mentorale.

En comprenant mieux l'évolution du mentoré vers une réflexion plus profonde et les habiletés interpersonnelles que le mentor doit posséder pour naviguer efficacement dans la relation mentorale.

Comme aucune relation mentorale ne ressemble à une autre, les mentors les plus efficaces

investissent beaucoup de temps et d'efforts pour développer leur répertoire d'habiletés afin de déterminer à quel niveau de profondeur leur dialogue avec le mentoré doit s'appliquer à tout point nommé dans la relation. •

1. Carol McKeen & Merridee Bujaki (2007) *Gender and Mentoring Issues, Effects, and Opportunities*, dans *The Handbook of Mentoring at Work*. Ed. Belle Rose Ragins & Kathy E. Kram. Thousand Oaks, CA: Sage Publications. - Ana Arzensek. *Perceptions of Mentoring Types by Doctoral Students and Mentors in Economy and Business Administration*. *Open Journal of Sciences*, 2016, 4, 92-96.

2. David Clutterbuck (2010) *The Seven Layers of Mentoring*. <https://www.djoef.dk/-/media/documents/djoef/s/seven-layers-of-mentoring.ashx>

Seul on va vite, ensemble on va loin!

Vieux proverbe africain.



ÉTUDE
GÉNÉALOGIQUE



SAVARY

Recherche internationale d'héritiers • Généalogie successorale



Recherche de
bénéficiaires
d'assurance-vie



Recherche
et localisation
d'héritiers



Localisation
de légataires
testamentaires
ou de liquidateurs



Recherche de
propriétaires
fonciers



Correction de
titres, localisation
vendeur ou héritiers



Christophe Savary

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

Le
Mentorat



INSPIRÉS
INSPIRANTS
ENGAGEZ-VOUS
DANS LE
MENTORAT!

Quand le partage d'expérience fait la différence

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

Apprendre les uns des autres pour développer les compétences!

soutien.professionnel@cnq.org

GBFiscalité



L'EXPERTISE À VOTRE SERVICE



SPECIALISTE EN IMPÔT
AU DÉCÈS ET
EN PLANIFICATION
SUCCESSORALE

Ghislain Brissette, TEP
450-333-8885

Membre affilié de STEP Canada

www.gbfsalite.com

Notaires à l'honneur

FÉLICITATIONS AUX LAURÉATS!

EN MARS DERNIER, UN JURY DE SÉLECTION A CHOISI LES DEUX LAURÉATES DE LA MÉDAILLE D'HONNEUR ET UN CANDIDAT AU MÉRITE NOTARIAL. PORTRAIT DE TROIS NOTAIRES QUI ONT À CŒUR DE FAIRE RAYONNER LEUR PROFESSION.

👉 EMMANUELLE GRIL, journaliste



M^e Marlène Ouellet et M^e Sophie Yale - Médaille d'honneur

M^e Christian Crites - Mérite notarial

La Médaille d'honneur

La Médaille d'honneur constitue la plus haute distinction de la Chambre des notaires.

Cette récompense annuelle est attribuée en fonction de plusieurs critères et vise à souligner la contribution d'un notaire dont la carrière exceptionnelle a rejailli sur l'ensemble de la profession. Cette année, la Médaille d'honneur a été remise à M^e Marlène Ouellet et à M^e Sophie Yale.

Le Mérite notarial

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



« Le notariat est une profession extraordinaire. Il m'est toujours apparu comme un centre de recherche et de développement de la compétence. On peut en faire une formidable carrière, s'impliquer dans son milieu et avoir une belle vie familiale. Enfin et bien humblement, je souhaitais pouvoir contribuer à son rayonnement, ce que j'espère avoir réussi. »

M^e MARLÈNE OUELLET

*Médaille
d'honneur*

M^e Marlène Ouellet

Notaire en pratique privée à Saguenay, M^e Marlène Ouellet s'est orientée dès les débuts de sa pratique vers les domaines institutionnel, commercial et corporatif. Ce faisant, elle a contribué à mieux faire connaître la profession notariale au sein de plusieurs milieux d'affaires et à développer des champs de compétences dans des domaines alors situés hors du notariat traditionnel.

Reconnue pour la grande qualité de son travail juridique ainsi que pour sa capacité à vulgariser les notions de droit, elle est également un modèle d'impartialité et de neutralité, ce qui lui a permis de contribuer à la résolution d'un grand nombre de différends.

M^e Ouellet s'est aussi considérablement impliquée au sein de la Chambre des notaires, notamment au Fonds d'assurance responsabilité professionnelle. Elle est membre de son conseil d'administration depuis 1992 et en a assuré la présidence de 1999 jusqu'au 31 mars 2020, date de

l'intégration du Fonds à la Chambre. Elle y a été reconnue pour son dévouement et la rigueur de sa gouvernance. Sa volonté de faire rayonner sa profession l'a aussi amenée à participer à plusieurs délégations du notariat québécois à l'étranger, en Argentine et en Ukraine.

M^e Ouellet s'est également distinguée tout au long de sa carrière par sa présence marquée dans sa communauté, que ce soit au sein ou à la présidence de divers conseils d'administration dans les secteurs financier, de la santé et de l'éducation, ou comme conférencière auprès d'associations et de comités variés.

Actuellement en processus de retraite, M^e Ouellet confie que la fidélité et la confiance que lui ont manifestées ses clients feront partie des souvenirs les plus marquants qu'elle emportera avec elle au terme de 44 années de carrière. L'excellence de celle-ci a d'ailleurs été soulignée en

2004 par le Mérite du Conseil interprofessionnel du Québec.

Rappelons que M^e Ouellet a entrepris de pratiquer le notariat en 1976, alors que les femmes étaient encore rares dans ce domaine. Jeune mère de famille, elle a élevé ses enfants tout en menant de front ses activités professionnelles et sociales. Elle n'en a pas moins toujours su se montrer disponible pour sa clientèle et ses confrères et consœurs. Elle constitue assurément, par son parcours personnel et professionnel, une source d'inspiration pour de nombreuses jeunes femmes, dont sa fille, Laurance Ouellet Tremblay, qui a tenu à lui rendre hommage dans un touchant témoignage : « Dans les temps d'incertitude et de doute, tu ne m'as jamais laissée croire une seule seconde que je ne pouvais pas accomplir exactement ce à quoi j'aspirais. Ta résilience et ta persévérance ont été pour moi des modèles. Merci maman ! »



« Aujourd'hui, j'ai la chance de pouvoir compter sur une équipe qui continue de forger la réputation de notre Direction auprès des ministères-clients et des collègues partout au Canada. Selon moi, les notaires ont une approche client et une culture professionnelle unique dont aucun organisme, ministère ou entreprise ne devrait se passer. La pratique notariale a plusieurs visages, mais quel que soit le milieu dans lequel nous exerçons, il s'agit d'une belle et noble profession. »

M^e SOPHIE YALE



*Médaille
d'honneur*

M^e Sophie Yale

Véritable ambassadrice du notariat québécois au sein de Justice Canada, M^e Sophie Yale a largement contribué à la création de la Direction des affaires notariales du Bureau régional du Québec (BRQ) en 2015, dont elle est aujourd'hui la directrice et notaire-générale. À ce titre, elle supervise l'ensemble des services juridiques offerts en matière de droit commercial et immobilier québécois par son équipe, qui compte environ 35 personnes, dont plus d'une vingtaine de notaires.

Loin d'avoir été freinée par le fait de constituer une minorité dans un milieu juridique largement axé sur le litige et la common law, grâce à son travail assidu et patient, M^e Yale a permis à la profession notariale de rayonner dans un contexte de droit fédéral. Elle fait donc figure de référence pour le développement de sa profession et la reconnaissance de la spécificité de celle-ci dans un environnement non traditionnel.

C'est un stage en troisième année de droit à l'Université d'Ottawa, réalisé au sein de Justice Canada, qui l'a convaincue de s'orienter vers le notariat. Lors de ce premier contact avec ce qui s'appelait alors la Section du contentieux des affaires civiles et du droit immobilier, elle fait la connaissance de notaires inspirants qui deviendront ses mentors. À l'époque, elle est aussi très impressionnée par la qualité et la diversité des questions de droit soulevées. Cela aura un impact décisif sur son parcours professionnel et l'incitera à revenir œuvrer au sein du ministère en 1993, peu de temps après son assermentation.

Dès ses débuts, elle se voit confier des dossiers d'envergure, comme la cession des ports le long du fleuve Saint-Laurent ou l'unification des terres de Kanesatake après la crise d'Oka. Cette expérience la mènera à obtenir une maîtrise en droit

autochtone en 1996 et à développer un champ d'expertise hors norme pour un notaire à l'époque. Elle joue alors un rôle important dans la mise sur pied d'outils et d'approches juridiques et stratégiques et offre aussi du mentorat afin d'aider les notaires du BRQ à investir ce champ de compétences. Au fil du temps, elle est devenue une personne-ressource incontournable au ministère dans les dossiers majeurs du Québec nécessitant une expertise notariale ou immobilière sur les questions reliées au droit autochtone, qu'il s'agisse de consultation autochtone, de titres immobiliers, de gestion des terres de réserves, ou encore de validité des expropriations autorisées par le Gouverneur en conseil. Son doigté juridique et son approche axée sur la recherche de solutions ont souvent aidé à régler ou à éviter des litiges dans des dossiers fédéraux délicats et complexes.

« Je crois que l'utilité sociale des notaires réside dans le fait d'être en mesure de prévenir et de résoudre des conflits. Pour ma part, j'ai développé mon expertise en ce sens et je me considère comme un conseiller juridique en prévention et règlement des différends. »

M^e CHRISTIAN CRITES

Mérite
notarial

M^e Christian Crites

Entrepreneur innovateur, juriste engagé, formateur et travailleur infatigable... Les termes sont nombreux pour définir M^e Christian Crites, dont les accomplissements ont sans nul doute contribué à l'avancement de la pratique notariale.

En 2016, la réforme du Code de procédure civile a constitué un déclencheur qui lui a donné l'impulsion pour concrétiser l'idée qu'il avait en tête : concentrer toute sa pratique en prévention et règlement des différends. Un pari qui semblait risqué à l'époque, mais qui s'est avéré judicieux. En effet, on voit bien aujourd'hui que le droit préventif permet de répondre aux besoins d'une clientèle en croissance, désireuse d'accéder à la justice autrement que par la voie traditionnelle et le litige.

M^e Crites a par ailleurs œuvré à définir un cadre de prestation de services dans ce domaine en adéquation avec le cadre réglementaire de la pratique notariale.

Ce faisant, il a contribué au rayonnement de la profession dans un secteur jusque-là largement investi par les avocats. Même si les débuts ont été marqués par des difficultés et certaines réticences du milieu, cette initiative a également permis de faire évoluer l'image de la profession et a incité ses confrères à traiter des catégories de dossiers dont ils n'osaient pas se charger auparavant.

Animé d'un fort esprit d'entreprise, M^e Crites n'a pas hésité à lancer il y a quelques mois Accordia Gestion de conflits, une société spécialisée dans l'évaluation, la conception et l'application de systèmes de gestion de conflits formels. Sa mission ? Faciliter l'accès à la justice en offrant aux parties des solutions adaptées, basées sur un ensemble de pratiques et de processus visant à favoriser la résolution des différends en matière de transactions immobilières, notamment.

Avec un taux de succès de 67 % et des demandes qui ne cessent d'affluer, la réussite de ce service novateur est assurément au rendez-vous.

Soucieux de constamment mettre ses connaissances à jour et de développer son expertise, M^e Christian Crites termine actuellement une maîtrise en étude de conflits à l'Université Saint-Paul à Ottawa.

Dynamique et engagé, il s'est également illustré par son implication active au sein de différents organismes, notamment comme administrateur et président de l'Association des notaires de l'Outaouais, président du Cercle de l'Outaouais de l'Institut de médiation et d'arbitrage du Québec, et plus récemment en tant qu'administrateur de l'Association professionnelle des notaires du Québec. Il est fréquemment invité à donner des formations et des conférences.



Développer sa résilience

RÉSILIENCE. CE MOT EST SUR TOUTES LES LÈVRES DEPUIS LE DÉBUT DE LA PANDÉMIE. MAIS QUE VEUT-IL VRAIMENT DIRE ? ET COMMENT DÉVELOPPER CETTE FACULTÉ SI ESSENTIELLE POUR REBONDIR APRÈS L'ÉPREUVE ? ON VOUS MET SUR LA PISTE.

MANON CHEVALIER, journaliste

Divorce, deuil, perte d'emploi, échec financier, isolement, maladie... Nul n'est à l'abri d'une épreuve, à plus forte raison en pleine crise mondiale. Pourtant, tandis que certaines personnes seront fragilisées, voire dévastées, d'autres traverseront le pire pour mieux rebondir. On applaudira alors leur résilience. Un terme que l'on doit au neuropsychiatre et éthologue français Boris Cyrulnik, qui l'a popularisé dès 1999.

Comme il l'a écrit dans *Un merveilleux malheur*, « **la résilience désigne la capacité à réussir, à vivre, à se développer en dépit de l'adversité** ». Depuis, la notion de résilience s'est élargie dans nos sociétés, qui la confondent souvent avec force, courage ou résistance face à un obstacle ou à un stress passagers. Or, selon Cyrulnik, la véritable résilience consiste à donner un sens à ce qui nous arrive afin de devenir « l'auteur de son destin ». Faut-il pour autant attendre l'arrivée d'une tragédie pour se montrer résilient ? Non, puisqu'il n'en tient qu'à nous de cultiver les traits de personnalité, de même que les facteurs de protection

sociaux, qui nous permettront de mieux faire face aux événements et de nous reconstruire. Voici quelques clés, prêtes à adopter.

1 PRÉPARER SA TROUSSE DE SURVIE

C'est dans le calme qu'on se prépare le mieux à la tempête. On en profite alors pour réfléchir à ce qui nous donne du courage et de l'énergie. Est-ce tisser des liens, méditer, peindre, donner de son temps aux autres, avoir une personne à qui se confier, marcher en forêt ? Peu importe l'activité ! L'essentiel, c'est qu'elle contribue à renforcer notre filet de sécurité intérieure. Ainsi, on pourra se composer une trousse de survie dans laquelle puiser au besoin. Comme l'explique Boris Cyrulnik : « Pour rebondir après un traumatisme, le blessé de l'âme a besoin de deux éléments essentiels : sa propre force vitale et un point d'accroche sur lequel s'appuyer pour reprendre vie. »

2 S'ADAPTER AU CHANGEMENT... AVEC UN PLAN

Plus on accepte le changement, plus on augmente ses chances de survie. « Dans l'histoire de l'humanité, ce sont

Comme l'explique Boris Cyrulnik : « Pour rebondir après un traumatisme, le blessé de l'âme a besoin de deux éléments essentiels : sa propre force vitale et un point d'accroche sur lequel s'appuyer pour reprendre vie. »

les individus qui ont été aptes ou qui ont accepté de s'adapter aux situations stressantes en cours qui ont survécu », soutient Sonia Lupien, chercheuse québécoise en neurosciences et directrice du Centre d'études sur le stress humain, sur son blogue (sonialupien.com). Et pour y parvenir, elle souligne l'importance, après avoir cerné la source de son stress, d'avoir un plan B, C, voire D, jusqu'à ce qu'on ait « le sentiment d'être en plein contrôle de la situation ».

Selon Boris Cyrulnik, la véritable résilience consiste à donner un sens à ce qui nous arrive afin de devenir « l'auteur de son destin ».



3 RESTER OPTIMISTE

Selon le D^r Dennis Charney, psychiatre et doyen de la Faculté de médecine Icahn au Mount Sinai, à New York, le fait d'« aborder l'avenir de manière positive, sans pour autant nier la réalité, renforce le système immunitaire, permet de mieux gérer le stress et de se remettre plus facilement d'une épreuve ou d'une déception ». Concrètement ? On mise sur le bon côté des choses, on croit en soi, on évite de s'attarder sur le passé, on s'entoure de personnes positives et on multiplie les projets. De plus, « avoir de l'humour permet de prendre une saine distance face aux événements », affirme le chercheur américain.

4 NOMMER SES ÉMOTIONS

Face à un événement difficile, être dans le déni peut amoindrir notre jugement et notre capacité de réagir de façon appropriée. Or, en mesurant ce qui nous arrive, sans pour autant le dramatiser, on accueille les émotions qui surgissent tout en se préparant à avancer... Il en va de même de nos peurs. En les confrontant au lieu de les fuir, elles deviennent moins insurmontables. Du coup, on refuse d'être une victime passive pour prendre son destin en main.

5 SE TENIR OCCUPÉ

Pour le D^r Dennis Charney, qui s'est beaucoup intéressé à la résilience auprès de détenus, « il est essentiel de garder notre cerveau occupé pour empêcher nos soucis ou nos craintes d'occuper tout notre espace mental ». Vrai, certaines personnes seront tentées de se noyer dans le travail, mais au dire du chercheur, « il vaut mieux privilégier les activités manuelles pour se libérer l'esprit ». Il ajoute aussi que « se garder en forme apaise le cerveau », en raison de la sécrétion d'hormones, dont les endorphines et la dopamine, reliées à la sensation de bien-être.

6 DONNER UN SENS AUX ÉVÉNEMENTS

On le sait, ce n'est pas tant l'épreuve qui nous anéantit que le sens qu'on lui attribue. S'accorder des moments d'introspection indique mieux la nouvelle voie à suivre. Aussi, une fois la tornade passée, un revers, une perte ou un échec peuvent se révéler de précieuses sources d'enseignement. Plus encore, elles peuvent nous pousser à faire des changements essentiels (mais qu'on

n'avait pas la force de faire) et ainsi nous donner l'occasion de nous déployer autrement. Comme le fait valoir Boris Cyrulnik : « Donner un sens à une épreuve tragique, c'est mettre dans son âme l'étoile du berger qui indique la direction. » •

POUR ALLER PLUS LOIN

Un merveilleux malheur, de Boris Cyrulnik (Odile Jacob)

Se relever d'un traumatisme, de Pascale Brillon, Ph. D. (Québec-Livres)

L'élan de la résilience : 100 clés pratiques pour naviguer à travers les défis du quotidien avec joie et succès, d'Alexia Michiels (Favre)

La résilience, ça se cultive au quotidien !, de Brigitte Vaudolon et Emmanuelle Pioli (Mango)

La vie est injuste (et alors ?), 2 CD, d'Alain Samson (Coffragants)

Se relever après une épreuve : 12 histoires vraies de résilience et d'espoir, de Claire Aubé (Leduc)

amalgama

ACQUISITIONS
PARTENARIATS
INC.

ententes équitables



ESTIMATION D'ÉTUDES NOTARIALES

- Planification de votre retraite
- Roulement et incorporation



TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ D'ÉTUDES NOTARIALES



REGROUPEMENT DE NOTAIRES

- Coaching
- Convention de partenariat

LES ÉTUDES DISPONIBLES

www.amalgama.biz/etudes.html

514 525-7676 • 1 877 525-7676

ARTS PLUS

GROUPE CONSEIL INC.

- Inventaire, évaluation
- Vente, achat
- Déménagement
- Succession, séparation, vente, donation, assurance

514 **576-6802**
artsplus.ca

La Boussole

Une ressource phare pour les jeunes notaires.

La Boussole interagit activement avec les jeunes notaires afin de les aider à clarifier leurs buts et à les atteindre.

La Boussole, c'est pour :

- Réaliser son plein potentiel
- Clarifier ce que l'on veut professionnellement
- Demeurer proactif et créatif
- Prendre de meilleures décisions
- Améliorer son indice de bonheur au travail

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

514 879-1793

1 800 263-1793, poste 5422

soutien.professionnel@cnq.org



Chambre
des notaires

Acte notarié technologique

À la suite du déploiement de la signature à distance des actes notariés technologiques, la Chambre des notaires a mené un sondage au mois de mai dernier auprès de 596 notaires. Dans l'analyse des résultats, il faut toutefois considérer un certain biais lié aux problèmes de performance durant la période de consultation. Depuis mai, celle-ci s'est considérablement améliorée et on constate une augmentation des notaires proposant à leurs clients l'acte notarié technologique. Voici les résultats.



39%

NOTAIRES AYANT REÇU UN ACTE NOTARIÉ SUR UN SUPPORT TECHNOLOGIQUE DURANT LA PÉRIODE VISÉE

Pourquoi ne pas adhérer ? À ce moment, la solution ne semblait pas nécessaire pour ceux qui travaillaient en présentiel ou en pratique non traditionnelle. Autres raisons : la lourdeur du processus, la confiance en la solution proposée, et la technologie à apprivoiser, autant pour soi que pour l'accompagnement des clients.

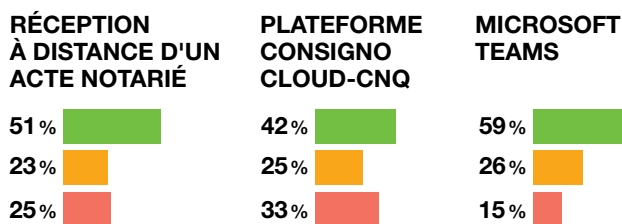
EXPÉRIENCE GLOBALE DES CLIENTS

La majorité des clients semblent avoir été satisfaits par la flexibilité (ne pas avoir à se déplacer), l'efficacité et la simplicité du processus. Toutefois, la lenteur de la plateforme, les délais de réception du courriel permettant de signer et la multiplication des étapes furent sources d'insatisfaction.

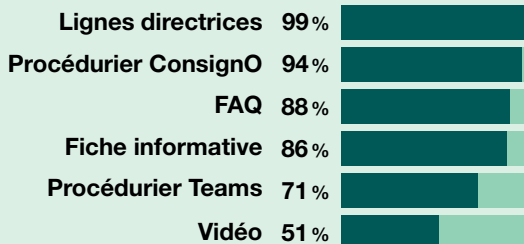
Pour plus d'information sur l'acte notarié technologique, voir l'article en page 10.

● Satisfait Très satisfait ● Neutre ● Insatisfait Très insatisfait

EXPÉRIENCE GLOBALE



CONSULTATION DES DOCUMENTS FOURNIS OUI



Les lignes directrices et les procédures écrites ont définitivement été les supports les plus utiles pour les notaires.

ILLUSTRATION: VECTORSTOCK

À SITUATION EXCEPTIONNELLE, INTELLIGENCE FINANCIÈRE EXCEPTIONNELLE.

Adaptez votre situation fiscale et financière
à la nouvelle réalité économique grâce
aux stratégies de pointe de nos experts.

Parlons-nous

1 844 866-7257
fprofessionnels.com

Financière des professionnels inc. détient la propriété exclusive de Financière des professionnels – Fonds d’investissement inc. et de Financière des professionnels – Gestion privée inc. Financière des professionnels – Fonds d’investissement inc. est un gestionnaire de portefeuille et un gestionnaire de fonds d’investissement, qui gère les fonds de sa famille de fonds et offre des services-conseils en planification financière. Financière des professionnels – Gestion privée inc. est un courtier en placement, membre de l’Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE), qui offre des services de gestion de portefeuille.



**FINANCIÈRE DES
PROFESSIONNELS**

NOUS SOMMES LÀ POUR VOUS

BÉNÉFICIEZ D'UNE
REMISE SUR VOTRE PRIME
D'ASSURANCE AUTO

Dans le contexte de la pandémie de COVID-19, **Sogemec** met tout en œuvre pour bien vous accompagner durant cette période qui bouleverse votre quotidien en vous offrant :

- **une remise sur votre prime d'assurance auto** qui vous sera versée automatiquement, sans que vous ayez besoin de nous contacter pour en profiter;
- **une augmentation temporaire de votre limite d'assurance** pour la perte de vos biens utilisés dans le cadre d'un travail à domicile, sans frais supplémentaires.

Pour en savoir plus, visitez
lapersonnelle.com/covid-19-sogemec?grp=notaires



Merci de votre confiance

1 866 350-8282
sogemec.qc.ca



Corporation
de service des notaires
du Québec

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. Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer.