



LE MONDE

JURIDIQUE

LE MAGAZINE DES JURISTES DU QUÉBEC

Volume 22, numéro 10

4^s

Le JBM, un forum utile et pertinent pour l'avancement de la profession



Première rangée de gauche à droite : Myriam Brixi, Léa Maalouf, Extra Junior Laguerre (vice-président), Caroline Larouche (présidente), Paul-Matthieu Grondin (président sortant), Juliette Yip (Secrétaire-trésorière), Louis-Paul Héту, Catherine Ouimet (directrice générale). Deuxième rangée de gauche à droite : Alexandre Fallon (démissionnaire), Sabine Uwitonze, Zalman Haouzi, Samuel Bachand. 3e rangée de gauche à droite : Alex Goupil, Jonathan Pierre-Étienne, Émile Langevin, Adel Khalaf (démissionnaire). Absentes sur la photo : Lauréanne Vaillant, Sophia Rossi Lanthier

QUOTIENT

JURICOMPTABLES

L'INTELLIGENCE DES NOMBRES

COMPÉTENCE • EXPÉRIENCE • INDÉPENDANCE

L'IMPACT D'UNE ÉQUIPE EXPÉRIMENTÉE

Parmi nos services offerts au milieu
juridique, notons les suivants :

- Quantification du préjudice économique dans le cadre d'un litige ou d'une réclamation d'assurance
- Enquêtes sur des soupçons et/ou allégations d'irrégularités, de fraude ou de corruption
- Détermination d'une perte d'exploitation et évaluation d'entreprises
- Ruptures de contrats et différends contractuels
- Assistance lors de procès, témoignages et rapports d'experts

Pour plus d'information :

info@quotientexperts.com | 514 798.5874

QUOTIENTEXPERTS.COM

L'ÉQUIPE DE DIRECTION

JONATHAN ALLARD

CPA, CA, CA•EJC, EÉE, CFF, MBA
514 227-6158
jallard@quotientexperts.com

ALAIN LAJOIE

FCPA, FCA, CA•EJC, MBA
514 227-6163
alajoie@quotientexperts.com

RICHARD FORAND

CPA, CA, CA•EJC, CFF, MBA
514 227-6159
rforand@quotientexperts.com

MICHEL HÉBERT

CPA, CA, CA•EJC, CFF
Bureau: 514 227-6171
mhebert@quotientexperts.com

PAUL LEVINE

FCPA, FCA, CA•EJC, EÉE, CFF, CFE
514 227-6162
plevine@quotientexperts.com

QUOTIENT JURICOMPTABLES

999, boul. de Maisonneuve Ouest, bur. 1820, Montréal QC H3A 3L4
© 2015 Quotient juricomptables Inc. Tous droits réservés.

Le JBM, un forum utile et pertinent pour l'avancement de la profession

Par André Gagnon

Me Caroline Larouche est la présidente du Jeune Barreau de Montréal qui regroupe l'ensemble des 4600 avocates et avocats inscrits à la section de Montréal du Barreau du Québec depuis leur assermentation, jusqu'à leur dixième année de pratique. L'adhésion en est donc automatique et universelle. Mais ce forum n'est pas qu'un passage obligé, il est aussi un organisme qui réunit au sein du Barreau de Montréal plus du tiers de ses membres et qui joue un rôle de revendication qui fait pression sur l'Institution comme c'est le cas présentement pour soutenir l'emploi des futurs avocats.

En effet, le JBM a rendu public il y a quelques semaines un rapport fort étoffé sur la situation de l'emploi pour les futurs avocates et avocats qui recommande entre autres de réduire l'accès à la profession dès les facultés de droit et l'Ecole de formation du Barreau du Québec où le taux de réussite aux examens est de 80%, ce que le Jeune Barreau de Montréal trouve trop généreux.

Le président sortant de l'ABC-Québec, Me Antoine Leduc, a émis le vœu dans un numéro précédent du magazine Le Monde Juridique que l'on limite le nombre d'avocats au Québec ce qui avait suscité des réactions diverses, parfois négatives. Ce combat larvé dure depuis des générations chez nous. Or, voilà que le JBM de Montréal reprend le flambeau de la limitation à l'accès à la profession juridique, i.e. au Barreau. Pourquoi ? Parce que la situation est devenue critique selon son avis.



Tout un tandem : Les forces du JBM: dans l'ordre habituel, Me Catherine Ouimet, MBA, directrice générale, et la présidente, Me Caroline Larouche

Barrière à l'entrée

Barrière à l'entrée et à l'accession à la profession ? Non pas, dit Me Larouche, elle-même détentrice de diplômes multiples en biologie moléculaire et en common law de l'Université Kingston, en Ontario, lui permettant d'être membre de plusieurs barreaux hors Québec et aussi d'Etats américains. Elle pratique chez le Procureur général du Québec, qui soutient et appuie l'Etat et ses ministères comme contentieux ou service juridique.



Scènes croquées sur le vif dans les différents ateliers du 10^{ème} colloque annuel LegalIT lancé par Me Dominique Jaar maintenant de KPMG où 200 personnes étaient inscrites.



Au cours de son mandat à la présidence, Caroline Larouche a tenu à soutenir la continuité des projets de ses prédécesseurs et organisé une opération de réseautage et de mise en commun entre les membres d'autres professions du Québec afin d'y créer un maillage durable qui se continuera au fil des ans. L'objectif derrière cette opération est de placer la profession d'avocat et le droit au centre des préoccupations de tous les jeunes professionnels admis à la pratique d'une autre profession que celle du droit, a-t-elle déclaré dans une interview avec *Le Monde Juridique*. Cette opération s'est notamment déroulée avec le concours du Conseil Interprofessionnel du Québec qui a invité le JBM à participer à titre de paneliste à la 7^e édition de la Semaine des professionnels.



La situation que constate le JBM au niveau de l'emploi de ses membres est semblable à celle que vivent les jeunes avocats ailleurs au Canada. En Ontario, province ayant un taux de 339 avocats par 100,000 habitants, le problème est devenu chronique et pratiquement irréversible, dit Me Larouche, originaire du Lac St-Jean. À l'échelle canadienne, la moyenne est de 252 avocats par tranche de 100,000 de population, selon le rapport du JBM. On souhaite en arriver à une moyenne québécoise de 275.



Exigence d'un premier diplôme avant d'être admis à la faculté de droit comme le fait l'Université McGill ? Hausser la barre aux examens de l'École du Barreau du Québec qui montre un taux de réussite de 80% ? Quelle est la solution ? Le JBM de Montréal fait son travail d'information et de diffusion de son rapport sur l'emploi des jeunes avocats auprès des facultés de droit et du Barreau du Québec qui détiennent selon lui la solution à ce problème épineux et social.

Les facultés de droit et l'École du Barreau donnent-elles des cours de marketing des services juridiques à ses étudiants ? Non, répond la présidente du JBM. Pourquoi ne pas bien préparer les futurs avocats à l'exercice de la profes-



sion tel qu'on la connaît aujourd'hui? Leur fournir les outils nécessaires à leur survie comme corps professionnel ?

Passage obligé vers les sommets

Fondé en 1898, le JBM avec ses 4600 membres actifs actuels et ses six employés permanents, est l'une des associations de jeunes avocats les plus importantes, selon la directrice générale, Me Catherine Ouimet, qui en est à la barre depuis sept ans, et qui, à ce titre, participe depuis quelques années aux assises annuelles d'une association américaine regroupant les directeurs généraux de Barreaux nord-américains.

Me Ouimet est avocate, mais c'est la passion de la gestion qui l'anime. Elle détient un MBA de HEC Montréal et voit au développement du JBM dont elle aide à réaliser la mission et à la rendre efficace et utile non seulement pour ses membres, mais également pour l'avancement de la profession et l'accès à la justice. Elle a la vision nécessaire et l'expérience pour représenter le JBM dans tous ses mandats et à l'amener à atteindre ses objectifs. Parce que le JBM est peut-être un organisme à but non lucratif, mais il est géré et administré avec autant de rigueur et de sérieux que peut l'être une PME. Ainsi, la directrice générale dirige les opérations de l'association en mobilisant les employés permanents et pas moins de 250 avocats bénévoles. Elle guide les membres du Conseil d'administration composé de quinze jeunes avocats bénévoles qui changent année après année. Interrogée sur la pertinence d'imposer des mandats de deux ans à la présidence pour une meilleure stabilité, elle répond ceci : « La structure actuelle du JBM permet un grand dynamisme. Je m'assure que les orientations et la vision à long terme sont respectées, mais c'est le président et son conseil d'administration qui donnent à l'association sa personnalité. C'est un avantage que cet apport soit renouvelé annuellement. Évidemment, cela représente des défis supplémentaires de composer avec de nouveaux projets chaque année, mais l'association en ressort gagnante. »



Cela permet de susciter de nouvelles adhésions, des candidatures intéressantes et à développer le talent des nouveaux membres du conseil qui tiennent à se valoriser pour leur association et contribuer à sa pérennité.

LegallIT a 10 ans

Le JBM a créé et élaboré avec ses dirigeants au fil des ans des programmes avant-gardistes comme le Bureau d'assistance judiciaire sous la présidence de Jérôme Choquette qui est devenu plus tard le système québécois d'aide juridique ou comme celui qu'a lancé Me Dominic Jaar, KPMG : la Conférence LegallIT dont on célèbre en 2016 le 10^{ième} anniversaire d'existence. Cette conférence annuelle sur l'évolution des technologies de l'information attire annuellement plus de 200 participants récemment issus de la pratique privée, des organismes gouvernementaux, du monde de l'enseignement du droit qui viennent discuter du paysage des technologies de l'information en droit et de l'adaptation de la profession. Le JBM a vu nombre de ses anciens présidents atteindre les sommets de la profession, diriger les ministères-clé à Québec et à Ottawa sans compter les postes les plus prestigieux de la judicature. Les jeunes membres du Barreau sont automatiquement inscrits à cette association professionnelle jusqu'à ce qu'ils atteignent 10 ans d'admission au Barreau du Québec. Elle loge dans la Maison du Barreau, son siège social.

Jean Lapierre : « Saluts, saluts... » disait ce sympathique analyste politique et ex-politicien et avocat originaire des Îles

Par André Gagnon

Le vent violent qui s'abattait sur les Îles-de-la-Madeleine ce jour fatidique de mars 2016 et la neige qui tombait en rafale ont recouvert le bruit infernal de l'impact de l'avion qui avait dérivé de quelques degrés seulement de la piste d'atterrissage qu'on qualifie d'aéroport de Havre-aux-Maisons. Sept personnes dont le sympathique analyste politique de TVA Jean Lapierre son épouse et sa famille ont connu une fin tragique.

L'avion turbo de construction japonaise datait de 1982 mais ces Mitsubishi sont réputés pour «faire la job» surtout lorsqu'on suivait les indications du fabricant et le maintenant en bon état de marche. Immatriculé aux USA rapportent les médias, le «locataire» Leclerc le rôdait en vue de l'acquérir ou le louer.

Jean Lapierre et sa conjointe ainsi que son ami proche, Me Michel Massicotte, criminaliste réputé de Montréal et sa conjointe étaient revenus quelques jours plus tôt d'un voyage en Floride pour la période de Pâques. Jean appelle Michel et l'invite à se rendre «aux Îles» avec les Lapierre pour aller organiser les funérailles de Raymond Lapierre, père de Jean. Après hésitation, Michel Massicotte qui a consulté son agenda fort chargé, décide de décliner l'invitation. Le destin aura voulu que ce serait la dernière offre que lui ferait son ami Lapierre.



Le Mas des Oliviers en deuil

La scène se passe le jeudi, 30 mars 2016, au restaurant Le Mas des Oliviers de la rue Bishop, où de nombreux avocats et gens d'affaires, femmes et hommes, jeunes et moins jeunes, se donnent rendez-vous pour le lunch depuis plus de 40 ans. Le propriétaire Jacques Mueller a la mine basse. «Quelle tristesse. Quel désastre!» dit-il en accueillant l'auteur de ces lignes. Une pensée pour Jean Cournoyer qui fréquente aussi ce restaurant. «Il faudrait l'appeler» lance Elise, la barmaid, qui connaît tous les clients par leur nom. Coup de théâtre Jean Cournoyer fait son apparition. Je me tourne et m'approche de lui. Je lui serre la main. Sa main s'est saisie de la mienne, et est restée emprisonnée dans la sienne. Je sens l'émotion grande chez ce patriarche qui est âgé de plus de 80 ans. Il a plutôt l'air d'un homme dans la soixantaine qui vous donne la main. Et pour cause car Jean

Cournoyer a été le mentor de Jean Lapierre à la radio (CKAC et autres stations) au début de la fulgurante carrière dans les médias de Jean Lapierre.

Même s'ils ne travaillaient plus ensemble depuis des lunes, ils continuaient de se voir, d'échanger au téléphone régulièrement. Ils demeuraient en contact, bavardaient souvent ensemble, se voyaient aussi souvent que possible.

Ce lendemain du terrible accident, Me Norman Montcalm, avocat de pratique privée, décida d'inviter autour de la même table quelques amis de Jean Lapierre dont Jean Cournoyer, Me Gérald Trewmblay et Me Michel Massicotte pour parler des bons moments passés en compagnie de Jean Lapierre.

Me Esther Bégin, autrefois de TVA, a réalisé en janvier 2015 un documentaire sur Jean Lapierre diffusé récemment à Télé-Québec. Cette longue interview retrace la carrière de Jean depuis ses études en droit à l'Université d'Ottawa, son implication en politique fédérale et son adhésion au Bloc Québécois après l'épisode du Lac Meech auprès de Lucien Bouchard, son copain de longue date. Et son retour en politique fédérale à l'appel de Paul Martin qui le nomma ministre des Transports et lieutenant libéral au Québec.

Puis la défaite libérale et le retour dans les médias du Québec et de CTV et quelques autres médias anglophones.

Esther Bégin a réalisé ce documentaire qui demeurera sans doute une anthologie politique unique.

La Chaire Raoul-Dandurand en études stratégiques et diplomatiques de l'UQAM : votre regard sur le monde depuis 20 ans



Pierre Marc Johnson, Charles-Philippe David, Lucien Bouchard et Bernard Landry. Photo : Denis Bernier

La Chaire Raoul-Dandurand en études stratégiques et diplomatiques de l'UQAM soulignait, hier, son 20e anniversaire de création lors d'une soirée tenue au Musée des Beaux-arts de Montréal. Plus de 200 invités y étaient réunis, dont trois premiers ministres du Québec, messieurs Bernard Landry, Lucien Bouchard et Pierre Marc Johnson; la ministre des Relations internationales et de la Francophonie, madame Christine St-Pierre; plusieurs représentants du corps consulaire, ainsi que les chercheurs et partenaires de la chaire. A cette occasion, de vibrants hommages ont été rendus au titulaire-fondateur, monsieur Charles-Philippe David, professeur au Département de science politique de l'UQAM, qui, depuis 1996, a fait de la chaire un centre de recherches hautement reconnu en Amérique du Nord auprès des sphères académique, publique, privée et civile de la société.



DUNTON RAINVILLE
AVOCATS

LA FORCE D'UNE PASSION

**L'Honorable
Benjamin J. Greenberg, C.R.**

Arbitre agréé et médiateur

514 866-6743

bgreenberg@duntonrainville.com

duntonrainville.com

Volume 22, numéro 10

LE MONDE JURIDIQUE

642, rue Pierre-Tétrault
 Montréal, (Québec)
 H1L 4Y5
 (514) 353-3549

Courriel : agmonde@videotron.ca
 Internet : www.lemondejuridique.com
 Facebook : Magazine Le Monde Juridique

Rédacteur en chef
André Gagnon, B. A., LL. L.

Adjointe à la rédaction
Jeanne d'Arc Tissot

Saisie de textes
Louis-Benjamin Gagnon

Publicité
 642, rue Pierre-Tétrault
 Montréal, (Québec) H1L 4Y5
 Tél.: (514) 353-3549

Tirage et distribution
Zacharie Gagnon

Abonnement:
Mme Jeanne D'Arc Tissot
 Téléphone: (514) 353-3549

Infographie
Image-innée

Photographie
Paul Ducharme, Photographe

Le Monde Juridique est publié par
 Le Monde Juridique Inc.

Président et Éditeur: *André Gagnon*

La revue Le Monde Juridique paraît dix fois l'an.
 L'abonnement est de 40 \$ par année.

(On peut aussi se la procurer à la librairie
 Wilson et Lafleur).

Le magazine Le Monde Juridique est indexé dans
 Canadian Advertising Rates and Data (Card).

COPYRIGHT 2016 - LE MONDE JURIDIQUE.

*La reproduction totale ou partielle des articles est
 formellement interdite sous peine de poursuite.*

**Le JBM, un forum utile et pertinent pour
 l'avancement de la profession**

Par André Gagnon..... 3

**Jean Lapierre : « Saluts, saluts... » disait ce sympathique analyste
 politique et ex-politicien et avocat originaire des Iles**

Par André Gagnon..... 6

Fin brutale d'une belle amitié

Par Me Michel Massicotte Ad. E...... 9

« L'évaluation d'un cabinet d'avocats »

Par Richard M. Wise, associé, MNP sencrl, srl..... 10

Qui est le véritable propriétaire du diamant Koh-I-Noor?

Par Olga Shevchenko..... 17

La Tournée Performance Porsche – Une expérience inoubliable

Par Michel Crépault..... 18

**Le «coaching» nouvelle carrière de Me Claude Provencher,
 ex-DG du Barreau du Québec**

..... 24

**Du momentum à revendre : trois nouveaux talents au bureau
 de Blakes à Montréal**

..... 25

Décès de Jacques Bellemare 26

**Décès du juge à la retraite Denis Lévesque de la Cour
 supérieure de Montréal**

Par André Gagnon..... 28

**Marc-André Fabien nommé Membre de l'American College
 of Trial Lawyers**

..... 28

**Miller Thomson rebaptise son équipe nationale pour mettre
 en valeur son expertise de pointe dans le secteur social**

..... 29

**Comment prédire les chances de réussite
 d'un nouveau franchisé?**

Par Me Jean H. Gagnon..... 30

SténoFac Inc.

Tous les services aux portes du palais...

**Une équipe bilingue de 17 sténographe
 à la fine pointe de la technologie
 à l'ère du numérique**

*Notre équipe bilingue de sténographe expérimentées vous offre la possibilité d'obtenir vos transcriptions
 au jour le jour, via Internet, en format condensé avec index de recherche ou en tout autre format que vous souhaitez.*

- Transcription à partir de CD, vidéo, répondeur
- Prise de vidéo
- Déposition par téléphone
- Vidéo conférences
- Salle d'interrogatoire

TOUS LES SERVICES AUX PORTES DU PALAIS..... UN SEUL NUMÉRO (514) 288-1888

50 De Brésolles, Montréal (Québec) H2Y 1V5

Télécopieur : (514) 288-4888 • Courriel : stenofac@stenographe.com • Internet : www.stenographe.com

Fin brutale d'une belle amitié

Me Michel Massicotte Ad. E.

Je connais Jean Lapierre depuis plusieurs années. Comme plusieurs d'entre vous, nos chemins se sont croisés à plusieurs reprises, lui qui semblait avoir le don d'ubiquité, tellement il était présent à tous les événements d'importance qui jalonnaient la vie montréalaise. Mais rien ne nous prédisposait à devenir de véritables amis avant que par hasard, nous nous trouvions avec nos conjointes respectives, sur le même bateau de croisière, il y a plus de cinq ans. Étant les seuls québécois à bord, nous eûmes tôt fait de fraterniser, ce qui autant pour Jean que pour moi, était chose facile. Était-ce la promiscuité du bateau, ou l'enlignement des astres, toujours est-il que ce fut l'occasion de développer une franche camaraderie, qui ne se démentit jamais par la suite. La joie de vivre de Jean, son appétit de tout connaître, sa connaissance encyclopédique de la politique furent pour moi qui en avait vu d'autres, source d'émerveillement. Ajoutons que Jean n'inscrivait jamais la tristesse à l'agenda et qu'il savait s'assurer que nos discussions se fassent toujours selon les principes mis de l'avant par Épicure.

Je conserve ainsi jalousement le souvenir de chroniques dont je fus le seul auditeur et qui me remplirent de bonheur. Même nos conjointes en devinrent jalouses, d'autant que nous prîmes l'habitude de multiplier ces voyages, où l'on mettait notre potinage à jour, tout en pérorant sur les grands sujets de l'heure.



*Jean Lapierre et Me Michel Massicotte
lors d'une croisière ont tissé des liens d'amitié.*

Mais au-delà de ces moments au demeurant fort agréables, je conserve de Jean, le souvenir d'un homme de bon conseil, toujours prêt à me prodiguer ses recommandations, quant au hasard de la vie, je le consultais pour certaines situations délicates. Comme tout le monde, la perte de Nicole et Jean fut pour moi une véritable tragédie, doublée d'un vide qui sera difficile à combler, mais je trouve consolation dans le souvenir de ces moments si merveilleux que nous avons vécu ensemble.

« L'évaluation d'un cabinet d'avocats »

– Première partie

Par Richard M. Wise, associé, MNP sencrl, srl

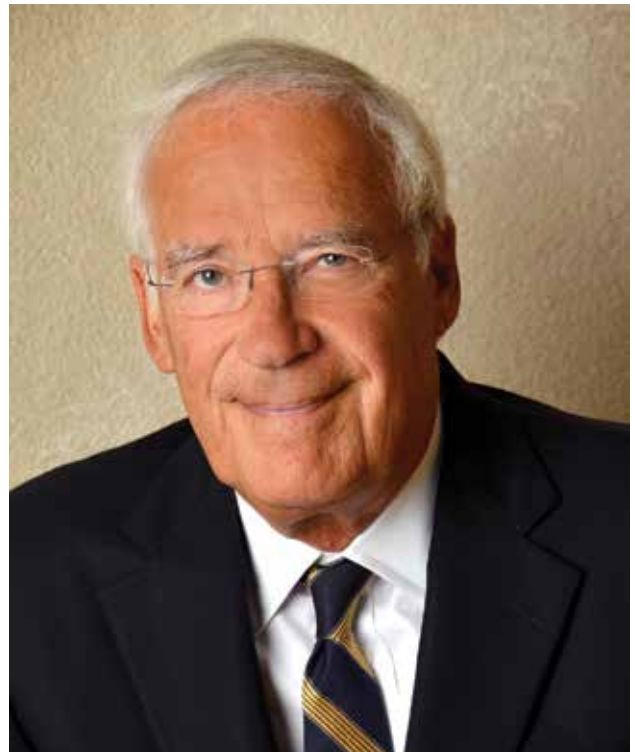
Introduction

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles il peut être nécessaire de déterminer la valeur d'un cabinet d'avocats. Dans la plupart des cas, cette évaluation sera réalisée pour l'un ou l'autre des motifs suivants :

- Établissement du prix ou de la structure en vue de l'acquisition ou de la vente du cabinet ou d'une participation dans celui-ci, notamment dans le cadre d'une fusion ou de l'admission de nouveaux associés. Si l'évaluation porte sur l'acquisition ou la vente d'une participation, il y aura lieu de consulter la convention de société;
- Planification fiscale ou successorale et planification de la relève;
- Gestion du cabinet et planification financière;
- Conventions de rachat des actions d'un associé;
- Soutien en cas de litige et règlement à l'amiable des litiges, y compris les litiges entre associés, les litiges matrimoniaux impliquant un associé et les différends fiscaux avec les autorités fiscales;
- Financement, constitution d'une garantie et titrisation, y compris le financement des activités du cabinet;
- Invalidité, départ à la retraite, retrait ou décès d'un associé.

Puisque chacun des associés peut jouer un rôle différent au sein du cabinet, et que certains peuvent avoir des responsabilités additionnelles, le cabinet dépendra de certains associés plus que d'autres.

Comme pour la plupart des cabinets de services professionnels, la valeur d'un cabinet d'avocats repose essentiellement sur ses actifs incorporels plutôt que sur ses actifs



corporels. Par exemple, l'examen des états financiers du cabinet permettra de constater d'emblée que l'achalandage et les autres actifs incorporels du cabinet (dont la valeur est de loin la plus élevée) ne paraissent généralement pas au bilan. Les actifs qui figurent au bilan d'un cabinet d'avocats se composent habituellement de la trésorerie, des débiteurs, des travaux en cours (voir ci-après) ainsi que du mobilier et du matériel inscrits à la valeur nette comptable.

Lorsqu'elle est sous forme d'achalandage (aussi connue sous le nom « goodwill »), la valeur incorporelle peut, en partie, provenir de l'achalandage personnel (rattaché à chaque associé, à différents degrés). L'achalandage personnel n'est pas transférable. Il existe un autre type d'achalandage, qui

est propre aux cabinets d'avocats, lequel est commercialement transférable. Ces deux types d'achalandage nécessitent de maintenir des services de qualité supérieure ainsi qu'une solide réputation, à défaut de quoi elles perdraient toute valeur.

Une autre sous-catégorie d'achalandage individuel représente les avantages économiques que le cabinet tire des compétences techniques, des relations et de la réputation de ses avocats. La perte de ces personnes pourrait avoir une incidence négative sur le cabinet si l'une ou plusieurs d'entre elles devaient ultérieurement lui faire concurrence. Contrairement à l'achalandage, l'achalandage individuel, la survaleur pour personne clé ne disparaît pas à la suite d'un départ à la retraite ou d'un décès. En effet, le cabinet pourrait, par exemple, trouver un remplaçant. Dans un contexte de marché libre, les accords de nonconurrence font que l'achalandage individuel a une valeur commerciale.

Au moment d'évaluer un cabinet d'avocats, il est présumé que l'acquéreur aura accès aux dossiers des clients et qu'il sera en mesure de reprendre et de développer un réseau de relations qui lui servira de point de départ pour générer des honoraires futurs. Toutefois, comme chaque cabinet d'avocats est unique, l'évaluation doit tenir compte des différentes sources de revenus et permettre d'analyser les honoraires bruts provenant de chacune d'elles. Les honoraires bruts sont analysés en fonction du type de mandat : droit des affaires, litige, droit fiscal, affaire matrimoniale, propriété intellectuelle, succession et fiducie, insolvabilité, opération de fusion et acquisition, immobilier, etc. Dans le cas des litiges commerciaux, par exemple, les produits sont habituellement non récurrents, bien qu'il soit possible que le dossier reste actif pendant des années. En revanche, dans le cas de travaux relevant du droit des affaires, les honoraires

perçus par le cabinet sont souvent annuels. Les honoraires perçus dans le cadre de mandats relatifs à la fiscalité (conformité, planification, services de consultation, litige, etc.) peuvent être récurrents ou non récurrents, selon la nature et l'étendue du mandat. Les honoraires récurrents ou continus procurent au cabinet une source de revenus plus stable, et la survaleur qui s'y rattache est souvent plus facile à transférer. Les mandats non récurrents peuvent offrir la possibilité de rencontrer des clients potentiels (par l'entremise de rencontres et d'occasions de réseautage).

Méthodes d'évaluation – GÉNÉRALITÉS

Il existe trois approches de base généralement reconnues pour déterminer la valeur d'une entreprise, d'une participation dans une entreprise ou d'un placement :

- L'approche fondée sur l'actif (le coût);
- L'approche fondée sur le marché;
- L'approche fondée sur les flux monétaires/bénéfices.

Dans certains cas, il peut convenir de combiner au moins deux de ces méthodes.

L'approche fondée sur l'actif (le coût)

L'approche fondée sur l'actif est utilisée lorsque a) la liquidation de l'entreprise est envisagée parce que celle-ci ne peut poursuivre son exploitation, b) la nature de l'entreprise fait que la valeur de ses actifs constitue le principal élément déterminant sa valeur (p. ex., un terrain vacant, un portefeuille immobilier ou des titres négociables), ou c) il n'existe pas de bénéfices ni de flux de trésorerie représentatifs à capitaliser.

Approche fondée sur le marché

L'approche fondée sur le marché fait appel à une ou à plusieurs méthodes qui consistent à comparer

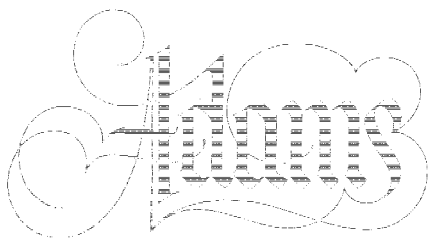


L'expertise dont vous avez besoin, à quelques pas de chez vous.

Le contexte économique d'aujourd'hui évolue rapidement. C'est pourquoi vous ne devriez pas avoir à traverser le pays pour obtenir le bon conseil. MNP vous offre le leadership et les conseils dont vous avez besoin, à quelques pas de chez vous. Nous sommes là où vous êtes, avec plus de 75 professionnels et membres de soutien dévoués partout au pays, pour vous offrir de meilleurs résultats, plus rapidement.

Communiquez avec Richard M. Wise, FCPA, FCA, FEEE, CA•EJC, CFF au 514.861.6523 ou richard.wise@mnp.ca





DEPUIS 1850

GRAVURES ADAMS INTERNATIONAL LTÉE

POUR TOUS VOS BESOINS EN IMPRIMERIE

IMPRIMER, GRAVER, ESTAMPAGE À CHAUD, GAUFREUR

EN-TÊTES DE LETTRES
ENVELOPPES
CARTES D'AFFAIRES

INVITATIONS
ANNONCES
COUVERTURES, ETC.

SYSTÈME DE GESTION DE COMMANDES EN LIGNE

**S.V.P. COMMUNIQUER AVEC NOUS
POUR RECEVOIR DES ÉCHANTILLONS
GRATUITS OU UNE SOUMISSION**

5690, BOUL. THIMENS
ST-LAURENT, QUÉ. H4R 2K9
FAX (514) 937-9316
TÉL. (514) 937-7744
adamsoe@adamsengraving.com

MONTRÉAL & TORONTO
1-888-232-6729

l'entreprise faisant l'objet de l'évaluation à des entreprises similaires, à des participations dans des entreprises similaires ou à des placements similaires qui ont été négociés. Elle comprend des analyses des opérations antérieures portant sur la propriété du cabinet, par exemple des fusions et des opérations visant les participations au sein du cabinet.

Approche fondée sur les flux monétaires

L'approche fondée sur les flux monétaires constitue une approche générale pour connaître la valeur d'une entreprise (ou de ses actifs sous-jacents) en utilisant une ou plus d'une méthode aux termes de laquelle une valeur est déterminée en actualisant la valeur des bénéfices prévus ou des flux monétaires prévus du cabinet pour obtenir un montant en capital à la date de l'évaluation. Les méthodes les plus couramment utilisées dans le cadre de l'approche fondée sur les flux monétaires sont les suivantes :

- Capitalisation des flux monétaires du cabinet au moyen de la méthode fondée sur les bénéfices;
- Actualisation des flux monétaires futurs prévus du cabinet;
- Capitalisation des honoraires bruts du cabinet au moyen de la méthode du multiple des honoraires bruts.

Méthode des bénéfices

Pour déterminer la valeur d'une entreprise au moyen de la méthode des bénéfices, les bénéfices ajustés, normalisés et stabilisés remplacent les bénéfices figurant aux états financiers (qui servent simplement de point de départ), lesquels sont ensuite ramenés à un niveau représentatif ou pouvant être maintenu.

Ces résultats ajustés sont ensuite multipliés (capitalisés) par un multiplicateur de prix/bénéfices (coefficient de capitalisation) afin d'obtenir une valeur actualisée nette (montant en capital) à la date de l'évaluation. Le fonds de roulement net et les immobilisations corporelles sont par la suite ajoutés. La valeur globale ainsi obtenue représente la valeur du cabinet dans son ensemble, c'est-à-dire sa « valeur nette ».

Méthode du multiple des honoraires bruts

Cette méthode est plus souvent utilisée pour évaluer certains types de sociétés, comme les cabinets d'avocats et les autres cabinets de services professionnels, y compris les cabinets comptables, les firmes d'ingénierie et les agences d'assurance. Ces sociétés présentent l'avantage qu'il est possible d'attribuer une valeur dis-

tincte à l'achalandage ou à la liste des clients transférables (c.-à-d. le « portefeuille de clients » du cabinet), et ce, sans avoir à ajuster les bénéfices sur un certain nombre d'exercices pour tenir compte d'éléments extraordinaires ou non récurrents ou de frais généraux discrétionnaires. Les acquéreurs et les vendeurs de ces entreprises ou de ces cabinets ont mis au point ces méthodes communément admises à partir de leur propre expérience et de leurs connaissances et en se fondant sur les opérations conclues sur le marché, délaissant les méthodes plus conventionnelles décrites ci-dessus.

La méthode du multiple des honoraires bruts constitue une méthode hybride du fait qu'elle combine la méthode fondée sur les bénéfices et la méthode fondée sur le marché et applique des coefficients de capitalisation établis selon des règles empiriques observées dans le cadre d'opérations conclues dans un secteur spécifique du marché ainsi qu'au moyen de données financières du cabinet, notamment ses honoraires bruts.

Le multiple est généralement établi en fonction du jugement, et il varie selon les caractéristiques propres au cabinet, telles qu'elles sont présentées ci-après. Un multiple différent peut être appliqué à chacune des sources de revenus générés par le cabinet en fonction de facteurs tels que (sans s'y limiter) le degré de récurrence des services (p. ex., droit des affaires, litige, succession, droit fiscal). Il faut également déterminer si, au cours de

l'exercice donné utilisé pour établir les honoraires bruts « pouvant être maintenus », des honoraires inhabituels, non récurrents ou extraordinaires ont été perçus, par exemple, dans le cadre d'un mandat non récurrent de grande envergure.

Application de la méthode du multiple des honoraires bruts

L'application de cette méthode pour déterminer la valeur d'un cabinet d'avocats comporte généralement les étapes suivantes :

- a) Déterminer un niveau d'honoraires bruts pouvant être maintenu qui soit représentatif, en partie d'après la performance antérieure du cabinet, mais surtout, d'après le potentiel de génération future de produits à la lumière des discussions tenues avec le ou les associés directeurs principaux;
- b) Établir multiple (facteur) de prix/produits approprié (coefficient de capitalisation) – voir ci-après – à appliquer à chacune des sources d'honoraires du cabinet présentées en a), et ce, en tenant compte du degré de risque lié à la réalisation de ces produits, des clients potentiels du cabinet ainsi que des multiples disponibles observés dans le cadre d'opérations sur le marché, etc.;
- c) Capitaliser les honoraires bruts établis en a) en appliquant un multiple de produits approprié à chacune des sources d'honoraires (classées par type de travaux juridiques);
- d) Calculer la somme du fonds de roulement net du

Services en marques de commerce

Centre de Recherches et d'Analyses sur les Corporations



Avantages d'utiliser nos services en marques de commerce

- Variété de recherches à la portée de tous les budgets
- Avantage stratégique : analyse et commentaires des résultats
- Interruption de la recherche en cas de confusion évidente (Canada et États-Unis)
- Services de dépôt et d'enregistrement
- Services offerts au Canada, aux États-Unis et à l'étranger

Avantages d'enregistrer votre marque au Canada

- Présomption de titre
- Exclusivité à travers le Canada
- Incontestabilité après 5 ans
- Décourage les tiers d'adopter une marque créant de la confusion
- Meilleure valeur ajoutée

Autres services en propriété intellectuelle

- Commande de documents officiels
- Inscription de cessions et de sûretés à l'OPIC
- Surveillance de marque
- Procédure en opposition (Canada)
- Procédure de radiation sommaire (Canada)
- Services conseils

Autres services offerts chez CRAC

- Vérifications diligentes
- Recherches de dénominations sociales
- Services corporatifs
- Livres de société et autres accessoires corporatifs

Obtenez une soumission gratuitement en visitant www.crac.com

Décès de Marie-Claire Kirkland Le Barreau du Québec : la communauté juridique perd une pionnière



Le décès de madame Marie-Claire Kirkland, c.r., Ad. E. annoncé aujourd'hui laisse dans le deuil la communauté juridique québécoise. « Madame Kirkland est une pionnière, une juriste d'exception. Toute la communauté juridique est attristée par son décès », souligne la bâtonnière du Québec, Me Claudia P. Prémont, Ad. E.

Rappelons que Marie-Claire Kirkland est devenue membre du Barreau en 1952. Elle a été la première avocate québécoise nommée juge à la Cour provinciale du Québec en 1973. Elle a aussi été la première femme députée à l'Assemblée nationale et la première femme membre du Conseil des ministres. Au nombre de ses réalisations politiques, notons sa contribution exceptionnelle à la reconnaissance du droit des femmes « Madame Kirkland a réformé le Code civil pour mettre fin à l'incapacité juridique des femmes. Son héritage est immense », souligne la bâtonnière du Québec. « Madame Kirkland a non seulement touché la vie de plusieurs générations de femmes, mais elle a aussi été un puissant modèle pour des générations d'avocates qui ont été inspirées par sa compétence, son engagement et sa détermination », ajoute la bâtonnière Prémont.

« Nous sommes heureux de la décision du Premier ministre du Québec d'offrir des funérailles nationales à cette grande dame qui a marqué l'histoire juridique et politique du Québec », déclare la bâtonnière du Québec, Me Claudia P. Prémont.

cabinet (la trésorerie, les débiteurs et les travaux en cours, déduction faite des créiteurs et des avances bancaires à court terme) et des honoraires bruts pouvant être maintenus établis en c) afin d'obtenir la juste valeur marchande du cabinet.

Les types de facteurs pouvant influencer sur le multiple appliqué aux honoraires bruts du cabinet, soit la partie de l'analyse d'évaluation qui demande la plus grande part de jugement, incluent généralement les éléments suivants, selon le cas :

- La capacité du cabinet vendeur à transférer ses clients;
- La nature des honoraires et des services;
- Les barèmes d'honoraires;
- La récurrence des missions et la loyauté des clients;
- Le réseau de référencement des dossiers (recommandations);
- Les types de clients (sociétés, institutions, particuliers, administrations publiques, etc.);
- Les types de services offerts (génériques ou spécialisés);
- La diversité de la clientèle;
- Les sources de nouveaux clients;
- L'étendue et l'importance des relations personnelles;
- La dépendance à l'égard de clients ou de groupes de clients importants;
- La concurrence, y compris le nombre d'avocats dans le milieu qui offrent le même service ou la même spécialité;
- La taille du cabinet;
- L'âge et l'état de santé du ou des juristes-experts;
- Le niveau de dépendance du cabinet à l'égard d'un associé;
- La qualité du personnel du cabinet;
- La rentabilité du cabinet;
- L'historique des mauvaises créances;
- Les tarifs horaires et le pourcentage des heures disponibles qui sont facturés aux clients et recouverts auprès de ceux-ci pour chaque professionnel ou associé et membre du personnel (utilisation et recouvrement);
- L'emplacement du cabinet et de ses clients;
- La durée en années de la relation entre le client et le ou les professionnels;
- L'engagement des professionnels au sein de la collectivité;
- L'historique du cabinet sur le marché et la réputation de ses professionnels en ce qui a trait à leurs connaissances, à leur expertise et à leur jugement;
- La visibilité (de la marque) du cabinet au sein du

secteur et des milieux professionnels;

Les multiples peuvent varier de 0,3 à 1,2, selon la source de revenus (litige, droit des affaires, fiscalité, bien immobilier, conflit conjugal, etc.);

D'autres éléments peuvent avoir une incidence sur le prix de transaction d'un cabinet d'avocats et être pris en compte au cours du processus de négociation entre le vendeur et l'acquéreur :

- La possession ou la location des locaux;
- La durée du contrat de location existant des bureaux;
- L'incidence d'un changement d'emplacement du cabinet sur les bénéfices futurs;
- Les produits et les charges non récurrents;
- L'existence d'un accord de non-concurrence conclu avec le vendeur;
- La possibilité d'un financement par le vendeur;
- Le calendrier des paiements versés au vendeur, etc.

Au moment de déterminer la valeur d'un cabinet d'avocats en vue de sa vente, il faut tenir compte de trois catégories d'intervenants : le marché des acquéreurs (les successeurs du cabinet), le marché des vendeurs (les avocats sur le point de prendre leur retraite) et les clients du cabinet, y compris les réseaux de recommandations de ce dernier. La rétention de clients est essentielle, tout comme la capacité du « nouveau cabinet » à maintenir ou à accroître ses honoraires, particulièrement dans un contexte de résistance en ce sens et où certains avocats ont tendance à quitter les grands cabinets à tarifs plus élevés pour se joindre à de plus petits cabinets et, dans certains cas, à des cabinets « boutiques ».

Travaux en cours

Les travaux en cours, c.-à-d. les heures de travail non facturées, constituent un actif à inclure à la valeur d'un cabinet d'avocats (dans certains cas, un cabinet peut reporter volontairement la facturation pour des raisons précises). Une analyse minutieuse doit être effectuée pour chaque dossier. Au moment d'évaluer les travaux en cours du cabinet, des escomptes peuvent être appliqués en raison du risque de non-réalisation ou de non-recouvrabilité.

Honoraires conditionnels

Les honoraires conditionnels (lorsqu'ils sont autorisés) peuvent être difficiles à évaluer et, dans bon nombre de cabinets spécialisés en litige, peuvent représenter une part importante des travaux en cours (ou des créances éventuelles). Il va sans dire que, souvent, le nombre d'heures travaillées dans le cadre d'un mandat à honoraires conditionnels a peu ou pas d'incidence sur la décision rendue par le tribunal ou sur l'accord conclu dans le cas d'un règlement entre les parties. En outre, il faut tenir compte de la probabilité d'un appel et du résultat potentiel auprès du tribunal d'appel. À cet égard, des coefficients d'escompte sont souvent appliqués au cas par cas par l'évaluateur, selon la teneur de ses entretiens avec les avocats (et parfois avec les auditeurs du cabinet) au sujet du dossier. Dans certains cas, un délai peut être fixé, lequel est établi à partir de la date du début du mandat.

Voici un exemple de méthode pouvant être appliquée au moment d'évaluer un dossier à honoraires conditionnels indéterminés, compte tenu, bien sûr, du bien-fondé de

JURITOUR
18 SEPTEMBRE 2016

juritour.com

PRÉSENTÉ PAR
belairdirect.

Fibrose kystique Québec

VIVRE AVEC LA FIBROSE KYSTIQUE

l'affaire :

- a) Estimer les honoraires moyens par dossier (en tenant compte de la taille des dossiers), déduction faite des dépenses directes;
- b) Évaluer le taux de réussite (la « moyenne au bâton ») du cabinet;
- c) Estimer le pourcentage des frais généraux par dossier;
- d) Multiplier le nombre de dossiers à honoraires conditionnels ouverts par les honoraires nets moyens par

La ministre de la Justice annonce la nomination de trois nouveaux juges à la Cour du Québec

La ministre de la Justice du Québec, Mme Stéphanie Vallée, annonce la nomination de Mme Annie Savard et de MM. Bertrand St-Arnaud et Martin Tétreault comme juges à la Cour du Québec.

Mme Annie Savard est détentrice d'un baccalauréat en droit de l'Université du Québec à Montréal. Elle a été admise au Barreau en 2001 et depuis, elle exerce comme avocate au Bureau d'aide juridique de Saint-Jérôme. Mme Savard exercera ses fonctions à la Chambre de la jeunesse à Montréal.

M. Bertrand St-Arnaud est détenteur d'une licence en droit de l'Université de Montréal. Il a été admis au Barreau en 1983. Il a exercé au sein de la fonction publique québécoise et en pratique privée en droit criminel et pénal. En 2008, il a été élu député de Chambly à l'Assemblée nationale du Québec puis a été nommé ministre de la Justice du Québec de 2012 à 2014. M. Saint-Arnaud exercera ses fonctions à la Chambre criminelle et pénale à Salaberry-de-Valleyfield.

M. Martin Tétreault est détenteur d'un baccalauréat en droit et d'une maîtrise en droit de la santé de l'Université de Sherbrooke. Depuis son admission au Barreau en 1991, il a pratiqué le droit dans différents cabinets privés. Depuis 2014, il exerce sa profession comme avocat associé chez Lavery De Billy. M. Tétreault exercera ses fonctions à la Chambre civile et à la Chambre de la jeunesse à Granby.

dossier établis en a), et multiplier le résultat par le taux de réussite établi en b);

- e) Déduire le pourcentage des frais généraux établis en c) afin d'obtenir les bénéfices futurs estimatifs attribuable au mandat à honoraires conditionnels;
- f) Estimer la durée moyenne pendant laquelle les mandats du cabinet demeurent actifs (en comparant par exemple la date du début d'un mandat à celle du jugement pour un nombre de dossiers sélectionnés, en supposant que les données nécessaires sont disponibles);
- g) Calculer la date d'achèvement estimative de chaque mandat en cours en tenant compte de sa date d'ouverture et de la durée moyenne d'un mandat;
- h) Sélectionner un taux d'actualisation approprié à appliquer aux bénéfices estimatifs pour chaque dossier à honoraires conditionnels;
- i) Déterminer la valeur actualisée de chaque mandat en actualisant les bénéfices futurs estimatifs établis en e) au moyen du taux établi en h) et en utilisant comme facteur temps la date d'achèvement estimative de chaque mandat.

En réalisant ces étapes, il faut tenir compte des « variables » habituellement associées à tout dossier de litige, tant du point de vue du demandeur que du point de vue du défendeur : le bien-fondé de la demande, la jurisprudence, les avocats représentant chaque partie, les preuves, le ou les experts consultés, la possibilité que la cause soit portée en appel, les coûts, les moyens financiers de chaque partie, le conseiller juridique qui plaidera devant le tribunal d'appel, etc.

Au moment d'estimer la valeur d'un dossier à honoraires conditionnels, chaque accord doit être analysé, y compris sa force exécutoire. Dans une récente décision concernant une prime d'honoraires conditionnels contestée par le client, la Cour d'appel de l'Ontario a confirmé les conclusions tirées par le tribunal de première instance selon lesquelles une prime de 500 000 \$ payable au cabinet d'avocats n'était ni injuste, ni déraisonnable.¹

La deuxième partie de cet article traitera des différents types d'actifs incorporels d'un cabinet d'avocats, y compris les diverses formes d'achalandage: l'achalandage relatif au cabinet, l'achalandage personnel et l'achalandage individuel.

¹ *Evans Sweeny Bordin LLP v. Zawadzki*, 2015 ONCA 756.

Qui est le véritable propriétaire du diamant Koh-I-Noor?

Par Olga Shevchenko

Voici l'histoire d'un des plus gros diamants au monde, le Koh-I-Noor. Son histoire est intrigante, controversée et soulève encore des questions légales. Plusieurs pays, incluant l'Inde et le Pakistan se proclament propriétaires du fameux diamant.

Le Koh-I-Noor, un des plus remarquables bijoux de la Couronne Britannique, est serti au front de la couronne de la Reine Mère. Aujourd'hui, on peut le voir à la Tour de Londres.

Apparemment, sa longue histoire remonte au 13^e siècle, quand le diamant fut découvert dans la mine Golconda en Inde (Koh-I-Noor, Montagne de Lumière en Perse). À l'origine, cette grosse pierre incolore pesait 793 carats (158.6 g). Après avoir été taillée par un lapidaire vénitien, Hortensio Borgia, elle devient plus légère - 186 carats (37.2g). Pour la mauvaise qualité de son travail, il fut mis à l'amende pour un montant de 10,000 roupies. Plus tard, au 19^e siècle, il fut à nouveau taillée, le diamant pèse désormais 105.6 carats (21.12 g) et mesure 3.6cm x 3.2cm x 1.3cm. Quel est la valeur de ce joyau unique?

Aujourd'hui, la valeur de ce diamant exceptionnel demeure inconnue, puisqu'il n'a jamais été vendu, i.e. changé de mains dans des transactions commerciales, puisque cette pierre précieuse a toujours été, soit échangée, volée, offerte en cadeau, ou prise comme butin de guerre, sa dimension, son histoire et sa provenance l'ont rendu inestimable. À l'origine, le diamant a appartenu à l'Inde. Au 18^e siècle, pendant une courte durée de temps, le Koh-I-Noor fut la propriété du Shah de Perse, et par la suite l'Émir d'Afghanistan. Vers le début du 19^e siècle, la pierre se trouve à Lahore, alors la capitale de l'Empire Sikh. En 1849, après la fin de la Seconde Guerre Anglo - Sikh, la plus



*Olga Shevchenko
Gemmologue certifiée, EGM Évaluateur de
Bijoux et de Pierres
Jewelry Olga (Bijoux de design de perles)
Catherine Malandrino boutique
1472 rue Sherbrooke O, Montréal
info@pearljewelryexpert.com
www.pearljewelryexpert.com
514-884-4980 Sur rendez-vous seulement*

grande partie de l'Empire Sikh devient alors une province de l'Inde Britannique appelée Punjab, par conséquent le diamant devenait la possession de la Reine Victoria. Depuis, le diamant n'est porté que par des femmes de la famille royale Britannique. Une histoire folklorique nous apprend que le Koh-I-Noor apporte la malchance aux hommes qui le porte.

Depuis son indépendance en 1947, l'Inde réclame le retour du Koh-I-Noor. Le Pakistan en réclame aussi la propriété. La réponse du Premier Ministre Britannique David Cameron à ces réclamations est compréhensible et convaincante: "Si vous acquiescez à une telle demande, vous trouverez le Musée Britannique complètement vide". En fait, la réponse du gouvernement britannique est toujours la même: la propriété du diamant Koh-I-Noor est non négociable.

Néanmoins, un juge au Lahore a récemment accepté une pétition venant d'un avocat formé en Angleterre, demandant la restitution du Koh-I-Noor, invoquant que le diamant a été obtenu illégalement.

Le destin du Koh-I-Noor? La saga continue - comme depuis les huit derniers siècles.

Dorénavant, toutes les créations de Joaillerie Olga sont disponibles à la Boutique du Musée des Beaux Arts de Montréal.

Une expérience inoubliable

Par Michel Crépault
Coéditeur de L'Annuel de l'automobile

J'ai participé l'automne dernier à une Tournée Performance Porsche entre Ottawa et Tremblant. En gros : trois jours au volant de quatre 911 et autant de Cayman menées par deux pilotes chevronnés, Kees Nierop (il a participé au 24 Heures du Mans) et Jonathan Urlin (champion canadien), le tout entrecoupé de haltes dans des hôtels 5 étoiles.

Le but : piloter. Je dis bien piloter et non pas seulement conduire, i.e. étaler au grand jour son goût de la conduite sportive et en améliorer les réflexes pour exploiter le plein potentiel de ces machines de rêve.

Bien entendu, si au sortir du programme vous avez envie de vous précipiter chez un concessionnaire pour poursuivre l'expérience durant vos trajets boulot-dodo, Porsche Canada ne s'objectera pas.

Un quotidien revu et corrigé

Un certain nombre de constructeurs offrent divers cours de conduite. Porsche en concocte quelques-uns, dont le Camp 4 qui initie les participants à une conduite hivernale pas banale.

La Tournée Performance a ceci de remarquable qu'elle nous plonge les trois quarts du temps dans un environnement normal, le long de routes que monsieur et madame Toutle-monde empruntent mais que notre odyssée de trois jours transforme comme s'il s'agissait du tournage d'une poursuite automobile hollywoodienne.

Mais commençons par le début...

Les participants se sont retrouvés dans l'un des salons de l'aéroport Macdonald-Cartier d'Ottawa, notre point de ralliement. Nous sommes 16 apprentis. Logique : huit



voitures, deux par voiture. Un à un, nous sommes invités à nous présenter et à expliquer le pourquoi de notre présence. Un Torontois possède des Ferrari et il a envie de mieux connaître la marque allemande. Il a (facilement) convaincu un ami de l'accompagner.

Un couple de Montréal possède trois Audi et n'a jamais conduit de Porsche. Lui est déjà très tenté de céder à la tentation ; elle, c'est la banquière. Au terme des trois jours, nous saurons peut-être s'ils délieront ensemble les cordons de la bourse familiale.

On se rend sur l'un des étages de stationnement de l'aéroport où sont alignés nos destriers. Un système de rotation veillera à ce que tous et chacun bénéficient du même temps de conduite avec l'un et l'autre modèle. Outre les utilitaires Cayenne qui escorteront le convoi en cas de pépin mécanique ou pour nous approvisionner en collations énergétiques et bouteilles d'eau, les Cayman S et 911 Carrera 4S nous font d'emblée saliver.

Ces dernières sont les descendantes directes de l'aïeule née en 1963. La 911 a depuis mérité un statut de légende. La version moderne qui nous attend confiera à nos bons soins son 6 cylindres à plat de 3,8 litres logé à l'arrière, riche de 400 chevaux et en mesure de filer à 299 km/h et

de boucler le 0-100 km/h en 4,4 secondes, tout en nous prouant sa traction intégrale rassurante.

La Cayman, elle, bien qu'elle affiche des traits immanquablement 911, s'avère sans doute la plus méconnue de la famille. La sœur à toit rigide du cabriolet Boxster (désormais appelé 718 Boxster) jouit avec raison de son propre culte chez les connaisseurs. Sa prise en main émerveille quiconque la pousse un peu. Avec son 6 cylindres à plat de 3,4L et ses 325 chevaux, la Cayman S a le don de transformer n'importe quel ruban d'asphalte en tapis volant.

Notre premier objectif est d'atteindre le Fairmont Château Montebello. Pas seulement pour y passer la nuit mais aussi parce que l'immense réserve qui jouxte le réputé établissement en bois rond recèle un terrain de jeu pour véhicules 4x4.

Une marque concurrente (Land Rover pour ne pas la nommer) y organise fréquemment des tests pour démontrer les capacités hors route de ses véhicules. C'est exactement ce que nous propose Porsche en nous invitant à bord de Cayenne S flambant neufs.

De fait, nous nous sommes amusés à placer les VUS dans des situations pour le moins inhabituelles : pics pentus, marres d'eau, ornières profondes. On se secoue le dentier, on n'avance alors que seulement une roue touche au sol, bref, nous multiplions les exercices destinés à prouver la solidité et la fiabilité du Cayenne en toutes circonstances. Oui, je sais, vous êtes ici en principe pour dévorer des kilomètres en 911 et Cayman mais, un, vous ne perdez rien pour attendre ; deux, vous restez dans l'univers magique de Porsche ; et trois, croyez-moi, jouez dans la bouette avec des bagnoles de ce prix, c'est très libérateur !

La caravane en folie

Le lendemain matin, un soleil encore frisquet fait scintiller la rosée qui perle sur nos bolides alignés devant l'entrée principale de l'hôtel par les membres de l'équipe qui travaillent dans l'ombre pour lisser tout souci. Les autres résidents du Montebello n'arrêtent pas de prendre des photos de ces autos que la lumière dorée rend encore plus spectaculaires. Quand chaque duo intègre son cockpit assigné, on se sent privilégié. La caravane s'ébranle sous une tonne de regards envieux. Et ce qui suivra sera l'un des moments forts du programme...

Normalement, vous me diriez que rallier Montebello au Mont-Tremblant serait une affaire de, mettons, une heure

445, rue Saint-Vincent
Montréal (Québec)
H2Y 3A6
Tél. 514.842.3901
1.800.831.3901
Télec. 514.842.7148
www.delavoy.ca

Confection
DE LAVOY
depuis 1980



Service personnalisé

Toges et accessoires
vestimentaires
pour profession juridique
et magistrature

Location et vente
tuxedos et accessoires,
toges, mortiers et épitoges
pour collation des grades

Nettoyage et réparation
de vêtements
de tout genre



Jennifer Cooper, la directrice de la Tournée Performance Porsche au Canada, en compagnie de Kees Nierop, l'un de nos deux instructeurs plus que compétents.

Comment s'inscrire ?

Des événements similaires sont organisés dans le monde entier par Porsche Travel Club mais ils n'incorporent pas les segments hors route et sur circuit fermé comme le programme canadien. On sait déjà que la Tournée Performance prévue cette année en Colombie-Britannique se déroulera deux fois plutôt qu'une du 25 au 30 juin. Vous apprendrez les dates pour notre coin de pays en vous rendant sur www.porschedrivingexperiencecanada.ca. Une dernière bonne nouvelle : le prix de la Tournée 2015 avait été fixé à 3 995 \$ par personne ; pour 2016, Porsche Canada l'a abaissé à 3 495 \$.

et demie, n'est-ce pas ? Nous allons en mettre plus de cinq !

Parce nos deux instructeurs vont nous entraîner dans des routes de campagne connues seulement des perdrix du coin. Il n'y a souvent pas âme qui vive le long de ces chemins qui serpentent, montent, dévalent. Alors, on s'éclate ! On file le long de ces lacets avec un enthousiasme qui est magnifié par la beauté du spectacle offert par tous ces feuillages multicolores. Je n'avais jamais fait connaissance avec la campagne québécoise de cette manière...

Chaque Porsche est dotée d'un walkie-talkie. Les instructeurs ne cessent de s'en servir : « Attention, il y a du sable dans les prochains virages » ou « gros camion en sens inverse, on ralentit svp ».

Kees et Jonathan nous refilent des trucs pour mieux conduire mais aussi pour rester en vie. Ils ne badinent pas avec les règles de sécurité élémentaires. Seulement quand la route devant est-elle parfaitement déserte qu'ils autorisent un rodéo de quelques secondes, juste assez pour percevoir la précision des machines et sentir bouillonner un peu plus notre adrénaline.

Chaque pause (savoureux lunch au resto Recto Verso de Sainte-Adèle) est l'occasion pour les participants de déballer leurs impressions, de poser des questions aux instructeurs et de mieux se connaître entre eux. C'est clair,



le fun est dans la cabane. Quand nos guides signalent une nouvelle mise à feu, personne ne se fait prier pour regagner l'habitacle, son creuset à sensations fortes.

La deuxième nuit se niche dans le meilleur hôtel de la région du Mont-Tremblant, le Quintessence. Le repas du soir est à son image, un festin gastronomique. On ne veille pas tard parce que tout le monde a des heures de conduite athlétique dans le corps et que demain nous attend la cerise sur le sundae.

Émuler le maître

Au troisième matin, nous filons sur l'autoroute 117 puis la 15 en direction de Mirabel. Le beau temps est encore au rendez-vous. Un convoi de 911 et de Cayman qui accapare la voie de gauche sous un soleil glorieux a quelque chose d'impressionnant. Les autres conducteurs nous cèdent volontiers le passage pour admirer la parade. Le sentiment de vivre quelque chose d'exceptionnel refait surface. Même un policier rivé à son radar nous envoie la main...

Nous arrivons au Circuit ICAR. Vous connaissez : en opération depuis 2008, on y organise des cours de conduite avancée, des séances privées, des épreuves NASCAR, etc.

Ce matin-là, la piste de 3,8 km est à nous. L'idée est simple : chaque quatuor d'autos suit son instructeur. Ce dernier roule d'abord mollo puis met de plus en plus la gomme. Il s'agit de faire pareil. Après chaque tour complet, l'auto immédiatement derrière le prof se positionne





en queue de peloton afin que nous ayons tous la chance de planter nos pneus dans les sillons de l'expert. Ce qu'il fait, nous l'imitons. Enfin, nous essayons.

Alors que je joue du volant comme un maniaque pour rester dans ses traces, lui continue de prodiguer des instructions dans son walkie-talkie, comme si de rien n'était. Je ne suis pas dans sa ligue. Mais il s'agira néanmoins d'un nirvana personnel. Rien de tel qu'émuler un maître pour se sentir progresser.

En tentant de dompter ICAR au volant des Cayman et 911, nous enregistrons dans notre subconscient les différences évidentes, d'autres plus subtiles, entre les deux montures. Nous en parlons abondamment à l'heure du lunch.

Puis vient le moment de repartir vers l'aéroport d'Ottawa, notre point de départ et de fin d'aventure. Nous connaissons encore de bons instants sur ce chemin du retour mais les meilleurs sont derrière nous. Le party achève. À l'aéroport, c'est la ronde des adieux. C'est fou comme des liens se tissent en trois jours. On rigole, on se serre la pince, puis on repart chacun vers son chez soi.

Hélas, mon auto n'est pas une Porsche. J'allume la radio mais quelque chose fait défaut. Ah, je sais : il me manque déjà la voix de mon instructeur crépitant dans le walkie-talkie pour me dire comment négocier la prochaine courbe...



LE MONDE J U R I D I Q U E

LE MAGAZINE DES JURISTES DU QUÉBEC

Dîner annuel 2016 des conseillers juridiques d'entreprise du magazine Le Monde Juridique jeudi, le 26 mai 2016 au Club Saint-James à 18 heures



Me Renaud Coulombe, Vice-président, Chef des affaires juridiques du Mouvement Desjardins sera désigné « Chef des affaires juridiques d'entreprise de l'Année 2016 »

et



Me Dina Raphael, Conseiller Général adjoint, Affaires juridiques, corporatives et conformité-BMO Groupe financier est désignée « Conseiller juridique en entreprise-Gestion des litiges et des risques de l'Année 2016 ».

Vous êtes cordialement invités à vous joindre à vos collègues lors du dîner annuel qui aura lieu au Club Saint-James de Montréal, le jeudi, 26 mai 2016, à 18 heures pour le cocktail et le repas à 19 heures pour la soirée annuelle de remise des prix.

Le coût du billet est 350 \$ plus taxes. Une table de 10 convives coûte 3500 \$ plus taxes. Réserver maintenant car les places sont limitées.

Pour réservation, transmettre votre message par courriel à l'adresse « agmonde@videotron.ca » ou par téléphone en composant le 514-353-3549.

Cordiale bienvenue.

L'Editeur,
André Gagnon
Le Monde Juridique

Le «coaching» nouvelle carrière de Me Claude Provencher, ex-DG du Barreau du Québec

Figure bien connue du monde juridique au Québec, Me Claude Provencher a décidé de s'associer à STRATEGEUM. Après avoir été le commissaire à la magistrature fédérale, puis le directeur général du Barreau du Québec, cet avocat, MBA, administrateur chevronné, coach et médiateur accrédité, a choisi de se joindre à STRATEGEUM afin de faire bénéficier la clientèle de cette firme de son expérience et de son vaste réseau.

Après plus de 25 ans d'expérience comme plaideur mais aussi comme dirigeant, je souhaite pouvoir mettre à profit mes connaissances de l'administration gouvernementale, de la politique et de la stratégie qui entoure les dossiers de nature juridique. C'est pourquoi STRATEGEUM m'est apparue la firme la plus à même de me le permettre.

Me Provencher fera dorénavant partie d'une équipe dotée d'une expertise exceptionnelle et habituée à une approche discrète et efficace, qui accompagne des individus et organisations au Canada, aux USA, en Europe et en Afrique. Notamment dans des dossiers de nature juridique, STRATEGEUM a la capacité d'offrir des services ponctuels de diagnostic organisationnel et terrain, de planification stratégique, de définition et affinage du message et de l'image corporative ou de gestion de crise.

À peu près toutes les activités humaines ont des aspects ou incidences juridiques. Mais en revanche, les dossiers juridiques, notamment ceux judiciairisés, ont des aspects politiques, médiatiques, sociaux et économiques. C'est entre autres sur la gestion de toutes ces questions qui entourent les dossiers des cabinets et de leurs clients que Me Provencher apportera une contribution constructive grâce à sa formation et son expérience.



Le développement personnel et l'accès à la justice ont toujours occupé une place importante dans ma carrière et dans mon cœur. C'est pourquoi, je vais toujours continuer à accorder une grande importance à m'impliquer dans le coaching de dirigeants, cadres et professionnels (entres autres les membres des jeunes barreaux) de même que dans la médiation. Je vais conserver une part importante de ma pratique à offrir des services de médiation afin de permettre à la fois de désengorger les tribunaux et permettre aux moins nantis d'avoir accès à la justice.

Du momentum à revendre : trois nouveaux talents au bureau de Blakes à Montréal

Blake, Cassels & Graydon S.E.N.C.R.L./s.r.l. (Blakes), cabinet d'avocats par excellence en droit des affaires au Canada, annonce aujourd'hui l'arrivée de François Auger, associé et de Julia Wang et Sébastien Jetté, avocats à son bureau de Montréal. Mes Auger et Wang se joignent au groupe Fiscalité, et Me Jetté au groupe Droit commercial et des sociétés de Blakes.

Me Auger possède près de 25 années d'expérience en droit fiscal. Sa pratique porte principalement sur les aspects fiscaux de structures d'investissement nationales et transfrontalières, de même que sur l'impôt des sociétés, notamment le régime d'imposition des réorganisations, des fusions et des acquisitions. Membre du Barreau du Québec et du Barreau de Paris, il est également comptable agréé. Me Auger est reconnu en droit fiscal par The Best Lawyers 2016 et est membre de nombreuses associations, dont les Comptables professionnels agréés du Canada, l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec et la Fondation canadienne de fiscalité.

Me Wang conseille des clients nationaux et étrangers en ce qui a trait aux aspects fiscaux liés à l'acquisition, à l'aliénation, au regroupement et à la réorganisation d'entreprises. Elle a également de l'expérience en matière de règlement de différends (y compris dans le domaine du litige fiscal), de fiducies nationales et internationales et de planification successorale. Me Wang est chargée de cours en droit fiscal international à l'Université de Montréal dans le cadre du programme de maîtrise en droit des affaires dans le contexte de globalisation.

Me Jetté fait quant à lui le saut chez Blakes après avoir exercé pendant près de 8 ans au sein d'un grand cabinet international en Asie (Shanghai, Hong Kong, Oulan-Bator et



Sébastien Jetté



Julia Wang



François Auger

Singapour). Il conseille des entreprises privées et publiques dans le cadre de transactions nationales et transfrontalières et possède une vaste expérience en matière de fusions et acquisitions, de placements privés, de coentreprises, de désinvestissements, et d'autres transactions commerciales complexes. Outre le français et l'anglais, Me Jetté parle couramment le mandarin et a une bonne maîtrise de l'espagnol. Il est membre du Barreau du Québec, du Barreau d'Angleterre et du Pays de Galles ainsi que de l'Association of International Petroleum Negotiators (AIPN).

« Je suis heureux d'annoncer cette triple embauche qui vient renforcer nos équipes en droit fiscal et en droit commercial et des sociétés, a déclaré Robert Torralbo, associé directeur du bureau de Blakes à Montréal. Blakes surveille constamment l'évolution des besoins de ses clients et adapte son offre pour y répondre au mieux. En choisissant avec soins ses nouveaux talents, le cabinet s'assure de répondre aux besoins de ses clients et de leur offrir les services de la plus haute qualité qui soit. »

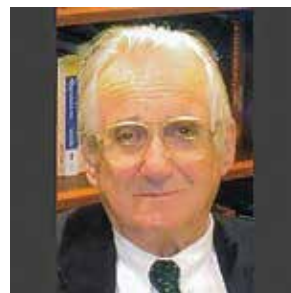
Les trois nouvelles embauches surviennent peu de temps après la nomination de 12 associés dans 4 bureaux de Blakes, ainsi que l'embauche de son stagiaire Ilia Kravtsov à titre d'avocat au sein du groupe Litige et règlement des différends de son bureau de Montréal.

Décès de Jacques Bellemare

Le 25 février 2016 est décédé à l'âge de 87 ans M. Jacques Bellemare, fils de Clovis Bellemare et Bernadette Lacroix, époux depuis 60 ans d'Élisabeth Hone, et père de François (Mariela Borello), Dominique, Nicolas (Magali Lepage), Alain (Hélène Norris), Anne-Marie (Mohammed) et Sylvain (Catherine Beaudoin). Il laisse aussi dans le deuil son frère Yvon (Jeanine Tourville), et treize petits-enfants : Madeleine Bellemare (et sa mère Betty Coups), Sascha, Mikaël et Freya Bellemare (et leur mère Meinsje Vlaming), Antoine et Maïka Giasson (et leur père Benoît Giasson), Laura et Tristan Borello-Bellemare, Thomas, Rose et Paul Bellemare, Gaspard et Clémence Beaudoin-Bellemare, de même que ses nièces Lise et Sylvie Bellemare, ses cousins et cousines Lacroix et Bellemare, et ses anciens collègues de travail.

Né sur le Plateau Mont-Royal, il grandit dans le milieu modeste du Montréal de la Grande Récession des années 1930. À la toute fin de la 2e Guerre, il sert dans le service civil de l'armée (opérations de déminage du St-Laurent), puis occupe divers emplois (entre autres comme marin sur les Grands Lacs et aux Antilles) pour financer ses études jusqu'à l'Université de Montréal.

Diplômé en droit (UdeM 1953), il débute comme avocat en droit civil et commercial chez Lacoste et



Lacoste, puis chez Martel-Bellemare-DeMuszka avant de s'orienter vers le droit criminel, étant nommé en 1960 au bureau du Procureur de la Couronne, district judiciaire de Montréal. Il devient ensuite associé et plus tard avocat-conseil de différents bureaux, travaillant ainsi avec Phil Cutler, Antonio Lamer, Jean-Louis Baudouin, Jacques Fortin, Michel Proulx, Danièle Barot, Richard Masson et Michel Robert. Il a plaidé devant toutes les juridictions civiles, pénales et administratives, tant devant les tribunaux de première instance que devant la Cour d'appel du Québec et la Cour suprême du Canada. En 1973, il participe à la création de l'Association des policiers provinciaux du Québec et à leur reconnaissance syndicale. Il agit à divers titres dans plusieurs commissions d'enquête, dont celles sur l'Administration des Villes de St-Michel et d'Anjou, sur les Événements d'Octobre 1970, sur les Activités du Régiment aéroporté en Somalie. En 1988, il préside le Comité d'enquête sur les relations des corps policiers avec les minorités

ethniques et en 1996, le Groupe de travail sur les pratiques en matière d'enquêtes au sein des corps de police du Québec.

Professeur à la Faculté de droit de l'Université de Montréal, il en est le doyen de 1973 à 1976, et, plus tard, il y crée et dirige durant 5 ans le cours de techniques de plaidoiries. Professeur invité en criminologie à l'U de M et président de la Société de criminologie du Québec (1990-92), il participe à divers congrès internationaux sur le droit pénal et la criminologie, et signe des publications, entre autres sur la procédure pénale avec Pierre Béliveau et Jean-Pierre Lussier, ainsi que sur le droit de la preuve pénale avec Louise Viau.

Co-fondateur en 1960 du Rassemblement pour l'indépendance nationale (R.I.N.), il a toujours ap-

Banquet annuel des juristes Italo-Canadiens du Québec, le 20 mai au Rizz de Saint-Léonard

Le banquet annuel de l'Association des Juristes Italo-Canadiens aura lieu le vendredi, 20 mai à la salle de réception du restaurant Le Rizz de Saint-Léonard. Une belle surprise attend les convives.

Sauf erreur, ce sera le onzième banquet annuel de cette association qui regroupe les juristes italiens, avocats, juges, notaires et étudiants en droit qui se verront comme par les années passées décerner des bourses d'études.

L'association cofondée par le juge Antonio Discepola alors qu'il était avocat a célébré avec faste son 10ième anniversaire en 2015 alors que fut honoré un avocat de litige de talent, Me Giuseppe Battista du cabinet Shadley Battista Costom.

Au fait, le juge Antonio Discepola prendra sa retraite le 29 juin 2016 de la cour municipale de Montréal après une carrière de 25 ans à la judicature où il a rédigé des centaines de jugements en matière de droit criminel.

puyé le projet de l'accession du Québec à la souveraineté. En 1995, il est nommé à la Commission régionale de Montréal sur la souveraineté du Québec précédant la 2e campagne référendaire en faveur du Oui. De plus, la littérature, les arts, les voyages et la musique (classique, jazz, musique du monde) étaient, comme l'humour, omniprésents dans sa vie, mais son amour de sa famille surpassait le tout.

Remerciements aux personnes qui l'ont aidé durant ses derniers mois : Mona, Fouzia, Stella, Armel, Mafoudia et Joseph, la Dr Marie-Josée Saine; ainsi que le personnel attentif de la Résidence Les Floralties-LaSalle.

Les dons à sa mémoire peuvent être offerts à la Faculté de droit de l'Université de Montréal ou à la Maison Bleue (centre de périnatalité sociale pour familles en difficulté) où Anne-Marie Bellemare est travailleuse sociale, au 7867, rue Querbes, Montréal, H3M 2B9.

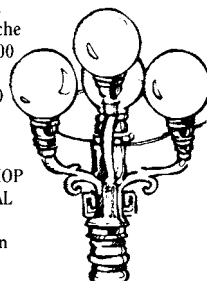
Source La Presse +

Le Mas des OLIVIERS

Ouvert
le dimanche
de 18 h 00
à
22 h 30

1216 BISHOP
MONTREAL

Réservation
861-6733



Décès du juge à la retraite Denis Lévesque de la Cour supérieure de Montréal



Par André Gagnon

Le juge à la retraite Denis Lévesque de la Cour supérieure du Québec est décédé dimanche au CHUM, Hôpital Saint-Luc, des suites d'une intervention consécutive à une rupture de l'aorte, a confirmé au Monde Juridique son frère, Robert Lévesque.

Avocat spécialisé en droit du travail et administratif, autrefois associé du cabinet où a pratiqué feu le juge en chef du Québec, l'honorable Marcel Crête de la Cour d'appel du Québec, et de nombreux juges de la Cour supérieure et administratifs de juridiction fédérale et un ancien ministre de René Lévesque, Denis Lévesque était estimé de ses consœurs et confrères et des avocates et avocats qui comparaissaient devant lui au cours de sa longue carrière à la judicature et au Barreau de Montréal où il s'était inscrit après avoir quitté sa Mauricie natale.

Il était aussi le père de quatre enfants et de sept petits enfants.

Les détails concernant ses funérailles seront communiqués ultérieurement.

Marc-André Fabien nommé Membre de l'American College of Trial Lawyers



Fasken Martineau, cabinet d'avocats chef de file à l'échelle internationale en droit des affaires et en litige, est fier d'annoncer la nomination de Marc-André Fabien, Ad.E., associé principal, avocat plaidant ainsi que spécialiste largement reconnu de la résolution de conflits, en tant que Membre de l'American College of Trial Lawyers, l'une des plus importantes associations juridiques professionnelles en Amérique du Nord. La nomination de Marc-André en fait le 67^e membre du Collège au Québec et le seul avocat québécois nommé cette année.

L'American College of Trial Lawyers est composé des meilleurs avocats plaidants des États-Unis et du Canada. L'admission au Collège est uniquement octroyée sur invitation. Le nombre d'adhérents au Collège est limité à 1 % du nombre d'avocats d'un État ou d'une province et les candidats doivent posséder au moins quinze années d'expérience en litige.

Marc-André Fabien est associé au sein du groupe litiges et résolution de conflits. Grâce à son expertise stratégique, ses conseils sont fréquemment sollicités lors de litiges complexes ayant une forte couverture médiatique. Marc-André Fabien a plaidé devant les tribunaux des différents paliers judiciaires et il a été honoré du titre d'avocat émérite par le Barreau du Québec en 2012. Il est impliqué dans de nombreuses œuvres caritatives dans les domaines de l'art, du sport et de l'éducation.

Miller Thomson rebaptise son équipe nationale pour mettre en valeur son expertise de pointe dans le secteur social

Le groupe d'impact social à l'avant-garde de l'innovation dans le secteur social au Canada

Miller Thomson a le plaisir d'annoncer le changement de nom de son groupe d'expertise dans le domaine des organismes de bienfaisance et à but non lucratif. En effet, la plus grande équipe de conseillers juridiques au Canada chargée d'aider les organismes à accélérer les retombées sociales de leurs activités adopte une nouvelle désignation pour mettre en valeur le caractère évolutif des services offerts à ce secteur. La nouvelle équipe qui porte désormais le nom de groupe d'impact social continuera d'offrir des services uniques à valeur ajoutée afin d'aider les organismes à s'ancrer avec succès dans les réalités changeantes de la conjoncture économique, politique ou technologique.

« Nos clients cherchent de nouvelles façons durables de contribuer à un changement social positif, déclare Me Susan Manwaring, présidente nationale du groupe d'impact social de Miller Thomson. Les organismes nous demandent de plus en plus souvent de les aider à mettre au point des structures innovatrices, à instaurer de nouvelles sources durables de revenus, à poser des assises pour favoriser l'investissement à caractère social et à naviguer dans un contexte qui doit s'adapter sans cesse aux enjeux de réglementation et aux risques financiers. »

Selon Me Manwaring, le besoin croissant de services juridiques spécialisés est attribuable à de nombreux facteurs. Les organismes de bienfaisance constatent une augmentation des demandes de services, tandis que les sources de revenus sont en constante régression, ce qui force les organismes à en faire toujours plus avec moins de moyens. En même temps, les technologies numériques émergentes

obligent les organismes à revoir leur prestation de services et leur structure pour assurer leur pérennité. En plus de cela, les cadres réglementaires à l'échelon fédéral et provincial se transforment rapidement ce qui est susceptible d'accroître les risques dans ce secteur ainsi que leur complexité.

L'augmentation du nombre d'organismes de bienfaisance, d'organismes à but non lucratif et d'entreprises à vocation sociale qui proposent des idées et des stratégies innovatrices a une incidence sur l'ampleur de la demande de services de pointe dans le secteur social, sans compter l'intérêt croissant des entreprises commerciales à l'égard des investissements socialement responsables – une pratique juridiquement complexe qui exige de déterminer la valeur des investissements sociaux et de rappeler aux entreprises qu'elles ont toujours des comptes à rendre à leurs actionnaires.

« Le groupe d'impact social mobilise l'expertise de conseillers juridiques de premier plan qui ont une expérience concrète dans l'ensemble des provinces et des territoires au Canada, affirme Me Troy McEachren, associé et responsable du groupe d'impact social au Québec. Notre groupe est un modèle unique d'expertise régionale et nationale qui nous permet d'intervenir de manière créative et concertée auprès des clients sur un large éventail d'enjeux concernant les acteurs du secteur social. »

Le groupe d'impact social offre des services en français et en anglais dans l'ensemble du Canada et à l'échelle internationale. Pour tout complément d'information, visitez le site www.millerthomson.com/impactsocial

Comment prédire les chances de réussite d'un nouveau franchisé?

Par Me Jean H. Gagnon

La réussite de chaque nouveau franchisé est un facteur clé de la réussite de tout réseau de franchises.

Or, l'on sait maintenant que les outils utilisés pour évaluer un nouvel employé ne sont pas toujours adéquats pour correctement évaluer les chances de réussite d'un candidat à une franchise.

Est-il possible de vraiment prédire avec un certain niveau d'exactitude les chances de réussite d'un éventuel franchisé?

Au terme de recherches menées au cours des 25 dernières années, Greg Nathan, un psychologue, consultant et auteur australien de réputation mondiale, lesquelles sont rapportées dans son dernier livre « The Franchise Relationships Book of Tips » (que vous pouvez commander en cliquant ici), en arrive aux quelques constatations suivantes quant aux facteurs de réussite d'un franchisé :

Il n'y a aucune corrélation entre le niveau d'intelligence d'un franchisé et sa performance. Au terme de ses recherches, Greg Nathan en arrive même à la conclusion que les franchisés possédant un diplôme universitaire de deuxième ou troisième cycle réussissent moins bien que les franchisés ne possédant qu'un diplôme d'études secondaires;

Un soutien familial fort a un impact positif vérifiable sur toutes les mesures de performance d'un franchisé, d'où l'importance d'évaluer le niveau de soutien de la famille d'un nouveau franchisé à son projet;

L'attitude et l'enthousiasme du franchisé vis-à-vis le concept de franchise et la culture du réseau ont, plus que son seul désir de réussite financière, un impact positif sur sa participation aux programmes et aux initiatives mis de l'avant par le franchiseur et sur la qualité de l'expérience qu'il offrira à ses clients, d'où la pertinence de comprendre sa motivation vis-à-vis votre réseau et son intérêt pour les produits, ou

services, offerts par vos établissements franchisés au-delà de leur seule rentabilité financière;

Les tests traditionnels de personnalité sont peu efficaces pour prédire les chances de réussite en affaires. Par contre, certains traits de caractère, dont l'optimisme, la proactivité et l'extroversion, peuvent avoir un impact notable sur la performance du franchisé. Il faut donc s'assurer que les tests d'évaluation utilisés, tels les tests psychométriques, évaluent bien les attributs pouvant réellement avoir un impact sur la performance et la réussite d'un nouveau franchisé.

Six mois après avoir annoncé sa démission comme député de Chicoutimi, Stéphane Bédard retrouve sa carrière d'avocat.



Il se joint à l'équipe de la firme Gauthier Bédard de Chicoutimi, où il retrouvera son père, l'ancien député et ministre Marc-André Bédard.

Le 22 octobre 2015, Stéphane Bédard annonçait à l'Assemblée nationale qu'il quittait son poste après avoir occupé pendant 17 ans le siège de député péquiste de Chicoutimi.

Il avait alors admis que les dernières années avaient été difficiles.

C'est lui qui avait assuré l'intérim à la tête du PQ après le départ de Pauline Marois à la suite de la défaite électorale d'avril 2014, jusqu'à l'élection de Pierre-Karl Péladeau en mai 2015.

Me Stéphane et Me Eric Bédard, associé-directeur au Québec de Fasken Martineau sont les fils de Me Marc-André Bédard, ministre de la Justice du Québec sous René Lévesque, qui détient le plus long mandat à ce poste dans l'histoire du Québec.



Connaissez-vous les leaders en juricomptabilité?

Ne faites pas courir de risques à vos clients. Faites appel à l'un des plus grands services de juricomptabilité au Québec.

Grâce à ses professionnels chevronnés, EY peut vous aider à mener rapidement et efficacement des enquêtes et des évaluations de préjudices économiques, à réunir et à analyser des preuves électroniques, ou à effectuer toute autre mission complexe de juricomptabilité.

Pour en savoir plus, communiquez avec nos leaders ou visitez-nous à ey.com/ca/fr.

André Lepage, FCPA, FCA,
CA•EJC, CFF, CFE
Premier vice-président,
Leader du Québec
andre.lepage@ca.ey.com
514 879 3535

Denis Chalifour, CPA,
CA•EJC, CFE
Associé délégué
denis.chalifour@ca.ey.com
514 874 4627



Travailler ensemble
pour un monde meilleur

Adjugé.

- ✓ ASSURANCE AUTO
- ✓ ASSURANCE HABITATION
- ✓ RESPONSABILITÉ CIVILE COMPLÉMENTAIRE

Découvrez pourquoi l'assurance auto et habitation de l'AABC est le régime prisé par les **membres de la profession juridique** au Canada.

Demandez une soumission dès aujourd'hui!

1 877 314-6274 ou visitez
notre site Web **assurancebarreau.com**



* Ce programme vous est offert par AABC Services d'assurances, une division de 3303128 Canada Inc., courtier d'assurances certifié. Le programme d'assurance auto et habitation de l'Association d'assurances du Barreau canadien (AABC) est émis par La Personnelle, assurances générales inc. au Québec et par La Personnelle, compagnie d'assurances dans les autres provinces et territoires. Il se peut que certains produits et services ne soient pas offerts dans toutes les provinces et tous les territoires. Certaines conditions s'appliquent. L'assurance auto n'est pas offerte au Manitoba, en Saskatchewan ni en Colombie-Britannique, où il existe des régimes d'assurance gouvernementaux.