

DOSSIER  
Repreneuriat

Décorum  
et écrans

Curiosité intellectuelle  
et leadership

Chicane  
de voisins

# entracte



## L'élan repreneurial

**DES OPPORTUNITÉS POUR  
LA COMMUNAUTÉ NOTARIALE**





Gestion privée

Comment  
préparer mon  
budget?

CELIAPP  
ou RAP?

Comment  
bien bâtir  
ma mise de  
fonds?

Et si je  
suis en  
couple?



La Corporation de service des notaires du Québec  
est actionnaire de fdp depuis 1990.

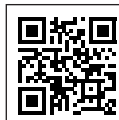


L'Association professionnelle des notaires du Québec  
est partenaire de fdp depuis 2022.

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. fdp et les marques de commerce, noms et logos connexes sont la propriété de Financière des professionnels inc. et sont enregistrés ou employés au Canada. Employés en vertu d'une licence de Financière des professionnels inc.

**Première propriété :**  
**informations clés**

**En savoir plus  
sur le CELIAPP**



## DIRECTION ET RÉDACTION

**Éditrice :** Johanne Dufour, directrice,  
clientèles et communications

### Rédactrice en chef :

Kim Bélanger, conseillère principale,  
marketing et communications

**Collaborateurs :** M<sup>e</sup> Anne Boutin, M<sup>e</sup> Ioav Bronchti,  
M<sup>e</sup> Nathalie Chapuis, M<sup>e</sup> Marc-André Lavergne,  
M<sup>e</sup> Annick Poitras, M<sup>e</sup> Benoit Rivet,  
M<sup>e</sup> Nathalie Sansoucy, Louis Vincent

### Journalistes et rédacteurs :

Emmanuelle Gril, Diep Truong

**Coordination :** Josée Lestage

**Révision-correction :** Suzanne Raymond

## DESIGN

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

## IMPRESSION

Imprimerie Marquis

**PRÉSIDENTE :** M<sup>e</sup> Hélène Potvin

## MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'ORDRE

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

M<sup>e</sup> Claude Drapeau

M<sup>e</sup> Elisabeth Fontaine

M<sup>e</sup> Laurent Fréchette

M<sup>e</sup> Michael Douglas Kelley

M<sup>e</sup> Audrey Lachance

M<sup>e</sup> Dany Lachance

M<sup>e</sup> Pascal Ouellet

M<sup>e</sup> Marie Tam

M<sup>e</sup> Samuel Trépanier Brown

## ADMINISTRATEURS NOMMÉS

Jeanne Duhaime, Jean-Luc Henry,  
Sylvie Jacques, Benoit Lessard

## RENSEIGNEMENTS

Abonnements : entracte@cnq.org

Publicité : Mélanie Billet 514 879-1793

1 800 263-1793 poste 5212



Chambre  
des notaires

Chambre des notaires du Québec  
101-2045, rue Stanley - Montréal QC H3A 2V4  
www.cnq.org

Le magazine *Entracte* est publié quatre fois par année (printemps, été, automne, hiver) par la Chambre des notaires du Québec. Les bureaux de l'administration sont situés à la Chambre des notaires du Québec. Ce numéro est tiré à 5 000 exemplaires. Dans le magazine, la forme masculine désigne aussi bien les hommes que les femmes.

La mission principale de la Chambre des notaires du Québec est d'assurer la protection du public.

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

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

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

Le magazine *Entracte* est également disponible  
en version électronique sur le site [cnq.org](http://cnq.org)

Imprimé sur Rolland Enviro.

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

Il est certifié FSC®, Rainforest Alliance<sup>MC</sup>  
et Garant des forêts intactes<sup>MC</sup>.



100%



# 16

# Sommaire

## juridique

**06 DOSSIER  
REPRENEURIAT –  
C'est quoi l'affaire ?**

**10 DOSSIER  
REPRENEURIAT –  
Transfert d'entreprise :  
un nouveau Guide  
de référence**

**16 DOSSIER  
REPRENEURIAT –  
Le testament  
de l'agriculteur :  
autocueillette et  
mauvaises herbes**

**20 Chronique CEN –  
Chicanes de  
voisins et erreurs  
professionnelles**

**22 Règlement  
de successions  
France-Québec –  
Réserve héréditaire**

**26 Le CAIJ : une porte  
sur le savoir notarial**

## déontologie

**32 Compétences –  
Le décorum à l'ère  
des écrans**

**36 Multidisciplinarité :  
un guide pour mieux  
s'y retrouver**

## gestion

**38 Compétences –  
La curiosité intellectuelle  
et le leadership**

**42 Retraite –  
La trousse NPRA  
de cessation d'exercice**

**44 Éducaloi : communiquer  
clairement le droit**

## techno

**46 Profession numérique :  
avez-vous emboîté le pas ?**

## tendances

**50 Pôle d'innovation  
notariale de l'UdeS :  
c'est bien parti!**



**04 LE MOT DE  
LA PRÉSIDENTE**

**05 ACTUALITÉS  
DE LA CHAMBRE**

# Le notariat, vecteur de changements sociaux

**C**es derniers mois, j'ai eu la chance de parcourir chaque district lors de ma tournée, une expérience enrichissante et éclairante qui reprendra sous peu. J'ai eu l'occasion de discuter de divers sujets, notamment des différents projets de loi qui ont eu une incidence positive sur la profession, avec plusieurs belles avancées pour la profession et de nouvelles opportunités pour les notaires de faire profiter la société de leur expertise et de leurs compétences.

Dans l'actualité, la pénurie de main-d'œuvre et ses conséquences font couler beaucoup d'encre. Il est fort probable que vous ayez déjà constaté la difficulté rencontrée par certaines entreprises (ou même la vôtre) à répondre à la demande en raison du manque d'employés.

Il existe un autre phénomène silencieux qui affecte le marché du travail et qui, sans le soutien de notre profession, pourrait menacer sérieusement l'accès aux biens et aux services : le repreneuriat. La tâche n'est pas mince, le succès en transfert d'entreprise n'est pas garanti, et le notaire peut aider à orchestrer cette transition générationnelle massive et favoriser sa pérennité. En effet, les bâtisseurs de demain qui reprendront le flambeau de milliers d'entreprises ont besoin d'encadrement sur les plans stratégique, juridique (affaires, testaments, famille), humain et fiscal. C'est dans cette pluralité que le droit est fascinant. Je vous invite à en apprendre davantage dans notre dossier qui couvre le sujet.

Et si l'on parle de manque de main-d'œuvre ou de repreneuriat, on ne peut ignorer l'importance des départs à la retraite, qui constitue une variable majeure dans le paysage démographique québécois et qui touche toutes les professions, y compris la nôtre.

Le mouvement des Notaires pré et retraités en action (NPRA) a d'ailleurs créé un outil présentant de l'information à jour pour aider les notaires à se préparer à cette étape cruciale de leur vie professionnelle (page 42). **Sachez aussi qu'en parallèle, la Chambre explore des avenues pour encourager et soutenir une fin de pratique plus graduelle afin d'assurer le transfert de connaissances et de compétences et une continuité de service dans les zones qui pourraient être plus à risque.**

Dans ces pages, vous découvrirez aussi des sujets qui ne prennent pas de pause, dont le maintien du décorum dans les rencontres à distance et l'évolution technologique de notre profession. Nous partageons avec vous de bonnes pratiques et des outils (page 32 et 46) en vue d'éviter les mauvaises surprises et de respecter vos obligations. En fin de compte, tout est question d'accompagnement et d'adaptation.

**Bonne lecture !**

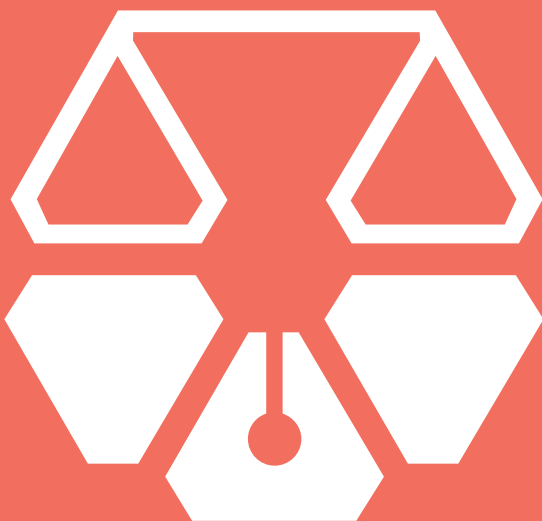


PHOTO : CHRISTIAN FLEURY

# Actualités

## DE LA CHAMBRE

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



### Lancement cet automne

## PROGRAMME DE PRIX ET DISTINCTIONS

Adopté par le Conseil d'administration le 13 juillet dernier, le programme a été bonifié pour s'aligner sur trois axes liés à la planification stratégique de la Chambre. En plus de la Médaille d'honneur, du Mérite notarial et du Mérite du Conseil interprofessionnel du Québec (CIQ), de nouvelles catégories ont été ajoutées pour répondre à ces objectifs.

### NOUVEAUTÉS ET AVANTAGES

Pour améliorer l'inclusion de ses membres et ainsi favoriser et renforcer le rayonnement de la profession notariale, la Chambre a décidé d'ajouter au programme le prix « Mérite distinctif », qui se décline comme suit :

#### 1 Mérite distinctif RELÈVE

Ce prix souligne la détermination, le dynamisme et la contribution d'un(e) jeune notaire qui s'est illustré(e) par ses réalisations ou qui a su relever des défis dans les domaines professionnel ou communautaire en lien avec sa profession, de manière à faire rayonner celle-ci auprès des petites ou grandes communautés.

#### 2 Mérite distinctif SOCIAL

Ce prix souligne le mérite d'un(e) notaire pour son implication sociale, son souci du bien-être de la collectivité et son engagement envers le développement de communautés justes et équitables.

#### 3 Mérite distinctif ENTREPRENEURIAT

Ce prix souligne le mérite d'un(e) notaire pour son esprit entrepreneurial. Le (la) candidat(e) jouit d'une carrière enviable, soit en affaires à titre d'entrepreneur(e) ou par un parcours voué à l'accompagnement d'entreprises. Le (la) candidat(e) démontre également son souci de l'avancement de la profession.

**Vous pensez vous qualifier pour l'un de ces prix ? Vous avez un consœur ou un confrère en tête ? Restez à l'affût du lancement d'appel de candidatures via l'infolettre Minute ou sur L'Espace notaire.**

# C'est quoi l'affaire?

L'UN DIRIGE UNE FERME, LA DEUXIÈME ASSURE LES COMMANDES D'UNE ENTREPRISE D'ÉLECTRONIQUE ET LE TROISIÈME EST À LA TÊTE D'UNE BOÎTE D'INFORMATIQUE. MÊME S'ILS SEMBLENT ÉVOLUER DANS DES UNIVERS COMPLÈTEMENT DIFFÉRENTS, ÉTIENNE LAVOIE, SYLVIE PERCY ET MOHAMED GUETAT ONT BEAUCOUP EN COMMUN. EN EFFET, ILS SONT TOUS LES TROIS DES REPRENEURS, CE QUI VEUT DIRE QU'ILS ONT RACHETÉ UNE COMPAGNIE EXISTANTE. PRÈS DU TIERS DES PME QUÉBÉCOISES SONT DIRIGÉES PAR DES REPRENEURS ET LE QUÉBEC EN CHERCHE D'AUTRES, CAR 37 000 ENTREPRISES SONT À REPREDRE D'ICI 2024!

◆ DIEP TRUONG, collaboratrice rédactrice

**D**ans le balado *C'est quoi l'affaire?* d'Éducaloi, les situations de ces repreneurs sont examinées, en mettant l'accent sur les aspects juridiques qu'ils ont eu à gérer. Soutenue notamment par le Fonds d'études notariales, cette série vise à fournir de l'information et des outils destinés aux repreneurs alors que ce type de contenu est rare. Au fil des épisodes, M<sup>e</sup> Valérie Thibodeau, notaire et vulgarisatrice juridique chez Éducaloi, et M<sup>e</sup> Jean-Michel Saumure, notaire et conseiller au Centre de transfert d'entreprise du Québec (CTEQ), offrent des conseils adaptés à la réalité des repreneurs.

PRÈS DE  
**60 %**

des propriétaires d'entreprise sondés désirent vendre ou céder leur entreprise d'ici 10 ans.

(Selon l'Indice entrepreneurial québécois dévoilé en mai)

De plus, **42 %** des cédants souhaitent continuer à s'impliquer dans l'entreprise après le transfert<sup>1</sup>.

## FIER REPRÉSENTANT DE LA QUATRIÈME GÉNÉRATION

Dans le premier épisode, on fait une incursion dans la vie d'Étienne Lavoie, qui a repris la ferme de son arrière-grand-père. Dans cette ferme où il a grandi, on cultive les fraises, des légumes de serre et de champ... « C'est difficile de partir de zéro en agriculture. Ça prend beaucoup d'actifs pour démarrer et si tu n'as pas les garanties pour faire l'investissement, c'est presque impossible. » Avec sa sœur, il a donc acheté des actions de l'entreprise familiale. Mais comment déterminer la valeur de ces actions et que faire en cas de conflit ?



**48 %**

Près de la moitié des entrepreneurs transmettent leur entreprise à un tiers, c'est-à-dire une personne externe à l'entreprise :

- **25 %** à la famille
- **25 %** aux employés<sup>2</sup>

Étienne n'avait que 20 ans à l'époque de la reprise et il a apprécié l'accompagnement de son notaire : « Ça prenait quelqu'un pour nous épauler là-dedans. Quand j'étais à l'école à Saint-Hyacinthe, j'ai eu un cours de trois heures sur le repreneuriat et on a parlé des subventions possibles, mais ça demeurait flou au niveau du processus pour se rendre là. »

### L'ACCOMPAGNEMENT DU NOTAIRE

« J'accompagne tout type de transfert, que ce soit le rachat d'une entreprise par des membres de la direction, une cession familiale, l'introduction d'un actionnariat minoritaire ou de l'externe, explique M<sup>e</sup> Saumure. En tant que notaire, je suis le juriste de proximité. Les gens me font confiance parce que j'ai des connaissances diversifiées. J'ai non seulement une bonne connaissance du processus transactionnel, mais aussi du volet médiation et de l'aspect des affaires. » Il remarque d'ailleurs que son rôle de médiateur est mis de l'avant dans les cas de repreneuriat : « C'est mon avantage compétitif par rapport à d'autres professionnels. Je peux faire

de la médiation entre l'acheteur et le vendeur. Généralement, ce ne sont pas les questions financières qui posent problème, mais plutôt les valeurs. Qu'attend le vendeur de la part du repreneur – et vice versa ? Est-ce que la compatibilité est bonne ? Est-ce que le vendeur veut continuer de jouer un rôle dans l'entreprise ? »

### À 50 ANS, J'AI REPRIS UNE ENTREPRISE AU BORD DE LA FAILLITE!

Le deuxième épisode nous plonge dans l'univers de Sylvie Percy. Directrice des ventes dans une multinationale, elle quitte son boulot pour racheter une entreprise québécoise bien établie dans le domaine de l'électronique. En deux ans, elle double le chiffre d'affaires et le nombre d'employés. « J'ai investi dans le système d'exploitation, le marketing et le positionnement dans le marché, les employés – j'ai embauché des gens avec beaucoup d'expérience. En fait, il n'y a rien que je n'ai pas changé », explique-t-elle. Dès les débuts, elle fait appel à un notaire pour l'aider à rédiger sa lettre d'intention d'achat. Par la suite, « la notaire m'a suivie tout au long du processus d'achat », précise-t-elle.

### NOUVEL ARRIVANT, J'AI RÉUSSI MA REPRIS D'ENTREPRISE EN GRIMPANT LES ÉCHELONS

Dans le troisième épisode, les projecteurs sont tournés vers Mohamed Guetat. Tunisien d'origine, il arrive au Québec en 2006 et est embauché comme programmeur chez Momentum Technologies. Aujourd'hui, il en est le président-directeur général.

Ayant été identifié comme un repreneur crédible par les fondateurs

*« L'entrepreneuriat est très valorisé depuis 30 ans, souligne M<sup>e</sup> Saumure, mais le repreneuriat est plus méconnu. Cependant, les gens commencent à se tourner vers le repreneuriat parce que ça comporte beaucoup d'avantages. La base de la clientèle est déjà là, tout comme l'achalandage, le produit ou service et la structure. »*





de l'entreprise, il achète des parts dans la compagnie, sept ans après y avoir mis les pieds pour la première fois. « Quand j'ai intégré l'actionariat, c'était comme un rêve qui se réalisait », se souvient M. Guetat. Mais qu'est-ce qu'une convention entre actionnaires et que doit-elle prévoir? Et lorsqu'une entreprise recrute à l'international, que faut-il considérer? Dans le balado, la notaire Valérie Thibodeau répond à ces questions.

« Quand Momentum Technologies a ouvert son bureau en Tunisie en 2017, c'était une décision qu'on avait prise suite à un constat d'une mission de recrutement à l'international, se rappelle M. Guetat. On a vu de l'expertise là et on s'est dit: on va s'implanter et on va faire transiter la main-d'œuvre à travers nos différents

bureaux. Quand on s'implante à l'étranger comme ça, il y a des enjeux juridiques à prendre en considération. Le mot clé, c'est l'accompagnement. Il faut se faire accompagner par de bons juristes qui, idéalement, connaissent les systèmes des deux pays. »

### ENTREPRENEURIAT OU REPRENEURIAT?

« L'entrepreneuriat est très valorisé depuis 30 ans, souligne M<sup>e</sup> Saumure, mais le repreneuriat est plus méconnu. Cependant, les gens commencent à se tourner vers le repreneuriat parce que ça comporte beaucoup d'avantages. La base de la clientèle est déjà là, tout comme l'achalandage, le produit ou service et la structure. De plus, le financement est plus accessible et comme on a des employés, la connaissance existe à l'interne. Souvent, la croissance

se fait plus rapidement en reprenant une entreprise qu'en démarrant une *start-up*. »

Le notaire constate que plusieurs fleurons d'ici seront à vendre dans les prochaines années et qu'un accompagnement sera nécessaire pour que ces entreprises restent au Québec. « On voit déjà beaucoup d'entreprises qui ferment, faute de repreneurs. Si ces personnes nous avaient contactés, il y aurait sûrement eu quelque chose à tenter... », ajoute M<sup>e</sup> Saumure, qui rappelle que le CTEQ est une entité parapublique qui a pour mission d'assurer la pérennité des entreprises québécoises et ne tire aucun avantage financier des conseils offerts.

Le Fonds d'études notariales de la Chambre des notaires du Québec soutient *C'est quoi l'affaire?*, tout comme plusieurs autres initiatives collectives qui font la promotion de l'éducation juridique. •

1. Réseau Mentorat, *Indice entrepreneurial québécois 2022*, en ligne : <[https://indiceentrepreneurialqc.com/wp-content/uploads/2023/05/IEQ22\\_vFINAL.pdf](https://indiceentrepreneurialqc.com/wp-content/uploads/2023/05/IEQ22_vFINAL.pdf)>.

2. Cruz, M. (2018), *Réussir la relève : Résultat du sondage sur la planification de la relève des PME*. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, novembre 2018, en ligne : <<https://20336445.fs1.hubspotusercontent-na1.net/hubfs/20336445/research/Reussir-la-releve-rapport-planification-releve.pdf>>. Aussi cité dans l'ouvrage « *L'après inc.* », de Drapeau, Sheehan, De Celles et Blondin, Septembre éditeur, 2020.

### Pour en savoir plus

Écoutez le balado :  
[educaloi.qc.ca/dossier/nos-balados/](https://educaloi.qc.ca/dossier/nos-balados/)

Dossier d'Éducaloi sur l'entrepreneuriat :  
<https://educaloi.qc.ca/dossier/entrepreneuriat-vos-questions-juridiques/>

Les projets soutenus par le  
Fonds d'études notariales de la CNQ :  
<https://bilansocial.cnq.org/>

# Transfert d'entreprise

## Un nouveau Guide de référence

LE TRANSFERT D'ENTREPRISE EST UN DOMAINE EN PLEINE ÉBULLITION QUI GÉNÉRERA DE NOMBREUSES OPPORTUNITÉS POUR LA COMMUNAUTÉ NOTARIALE AU COURS DES PROCHAINES ANNÉES. IL SERA IMPORTANT POUR NOUS DE LES SAISIR ET DE CONTINUER D'ÉLARGIR LE SPECTRE DE LA PRATIQUE TRADITIONNELLE TYPIQUEMENT ASSOCIÉE À NOTRE PROFESSION. IL S'AGIT D'UNE VÉRITABLE OCCASION DE DEVENIR DES ACTEURS PRIVILÉGIÉS DANS CE DOMAINE QUI DEVIENDRA RAPIDEMENT INCONTOURNABLE ET DONT LES BESOINS AUGMENTERONT DE MANIÈRE CONSIDÉRABLE DANS UN AVENIR RAPPROCHÉ.

✦ M<sup>e</sup> MARC-ANDRÉ LAVERGNE, notaire et fiscaliste

**V**oici quelques statistiques tirées du Guide de référence, qui illustrent de manière éloquent

les tendances à venir en matière de transfert d'entreprise :

- Plus de 75 % des propriétaires de petites et moyennes entreprises comptent passer le flambeau d'ici 10 ans.
- Environ 116 000 entreprises à l'échelle du Canada auront besoin d'une relève dans les cinq prochaines années.
- Au Québec seulement, environ 15 000 propriétaires-dirigeants songeaient à vendre leur entreprise avant la fin de l'année 2021.

- Seulement 30 % des propriétaires arriveront à passer le flambeau. Au contraire, 70 % échoueront dans leur projet de transfert d'entreprise.

**Le constat est donc sans équivoque : le besoin en matière d'accompagnement en transfert d'entreprise est bien réel et a un impact majeur sur la réussite ou l'échec de celui-ci.** C'est d'ailleurs à partir de ce constat que la Chambre des notaires a contribué à l'élaboration du Guide de référence en collaboration avec la Chaire IG Gestion de patrimoine en planification financière de l'Université Laval.

Ce guide est spécifiquement destiné aux praticiens, dont la communauté notariale, afin de bonifier l'accompagnement des clients et, ultimement, d'augmenter le taux de succès des transferts d'entreprise.

À la lumière de ce qui précède, nous aborderons plusieurs notions essentielles en matière de transfert d'entreprise, afin de prendre conscience des nombreux aspects multidisciplinaires qui entrent en jeu dans ce type de dossier, d'aiguiser nos réflexes et, surtout, d'illustrer la contribution positive, voire névralgique, que les notaires peuvent y apporter.



## Le transfert d'entreprise

est un domaine fascinant qui fait intervenir de nombreuses expertises multidisciplinaires et où le notaire peut assumer un réel leadership. Nous vous invitons à consulter le nouveau Guide produit en collaboration avec la Chambre des notaires via le lien suivant :

<https://sites.fsa.ulaval.ca/www4/document/recherche/chaire-ig-gestion-patrimoine-planification-financiere/Guide-reference-transfert-entreprise.pdf>

# 1

## Le processus intégré de transfert d'entreprise

Le transfert d'entreprise est un processus qui comporte de nombreuses étapes et qui entraîne des délais qui se calculent bien souvent en années. Un processus trop rapide implique probablement que des considérations importantes ont été négligées ou oubliées. Celles-ci pourront alors parfois préoccuper les parties ou les professionnels impliqués a posteriori et, dans les pires cas, compromettre la réalisation du transfert.

Ainsi, une série d'opérations doit être effectuée tout au long du processus, autant du côté du repreneur que du vendeur. Celles-ci impliquent normalement plusieurs intervenants d'horizons différents et

complémentaires, par exemple des comptables, fiscalistes, juristes, évaluateurs, etc. Il est donc important pour le client que les interactions soient coordonnées et qu'un professionnel soit désigné pour assurer le bon déroulement du projet dans son ensemble. Bien qu'il soit possible d'avoir recours à un conseiller en transfert d'entreprise membre du Centre de transfert d'entreprise du Québec (CTEQ), les notaires peuvent également tout à fait jouer ce rôle de coordonnateur. En effet, l'impartialité envers les différentes parties est déjà au cœur de notre pratique et notre expertise est entièrement de mise dans ce type de fonction.

*Bien qu'il soit possible d'avoir recours à un conseiller en transfert d'entreprise membre du Centre de transfert d'entreprise du Québec (CTEQ), les notaires peuvent également tout à fait jouer ce rôle de coordonnateur.*

Par ailleurs, en tant que spécialistes des aspects juridiques et légaux, notre plus-value peut s'illustrer tout au long du processus de transfert, par exemple :

- **Au début :** pour une entente de confidentialité, l'analyse des documents préliminaires, etc.
- **En cours de projet :** pour la vérification diligente, une lettre d'intention, une offre d'achat, etc.
- **Pour la transaction :** pour le financement du transfert, l'acte de vente, la mise en place de la structure organisationnelle, la convention entre actionnaires, les testaments/mandats, etc.

**Il n'est donc pas question pour les notaires d'intervenir de manière tactique au moment de la transaction finale, ou de « simplement remplir la paperasse ». Au contraire, le notaire est bien placé pour jouer un rôle central tout au long du processus de transfert d'entreprise.** Son impact peut se faire sentir bien au-delà du simple aspect transactionnel, si le projet se rend à cette étape, encore faut-il le rappeler ! De plus, en s'impliquant tout au long du processus, le notaire, ayant l'habitude de travailler selon une approche holistique, considère naturellement un autre aspect crucial du transfert d'entreprise, soit les enjeux humains.



## Les enjeux humains de la transmission d'entreprise

Le Guide de référence résume parfaitement l'essence de l'enjeu : « [...] tous ceux qui ont l'expérience en transmission d'entreprise pourront le dire : ce sont les enjeux humains qui sont les plus déterminants dans le succès du transfert. » En conséquence, même le projet le mieux structuré et ficelé peut tomber à l'eau en cours de route, à défaut d'avoir pris en charge les aspects humains afférents.

Pour les entrepreneurs, ce qui est clair d'un point de vue opérationnel ou financier, par exemple, peut se révéler problématique d'un point de vue humain lorsque ces aspects sont finalement considérés, souvent (trop) tardivement dans le processus. Il peut s'agir par exemple d'un cédant qui réalise qu'il n'est pas prêt à lâcher prise,

d'un reprenneur qui a sous-estimé les impacts des nouvelles responsabilités qui lui incomberaient, etc.

À l'inverse, pour les professionnels au dossier, il est fréquent de se cantonner dans les enjeux en lien avec nos propres champs de spécialité (droit des sociétés, fiscalité, etc.) et de négliger les aspects humains pourtant fondamentaux derrière la transaction. Il est donc important, particulièrement dans ce domaine, de sortir de notre zone de confort et de tenter de cerner les intangibles aspects humains derrière chacune des parties prenantes.

À titre d'exemple, un cédant qui a ciblé l'un de ses enfants comme reprenneur pour son entreprise et qui a initié les démarches en ce sens a-t-il réfléchi à la

## 3

Aspects pratiques en lien  
avec le transfert d'entreprise

« [...] tous ceux qui ont l'expérience en transmission d'entreprise pourront le dire : ce sont les enjeux humains qui sont les plus déterminants dans le succès du transfert. »

Pour réaliser avec succès un transfert d'entreprise, il est essentiel de tenir compte de la complémentarité interprofessionnelle requise dans ce domaine, par exemple sur les plans légal, fiscal, comptable, financier, etc. Ainsi, il n'est pas réaliste de penser pouvoir mener à bien seul ce type de dossier. Au contraire, il s'agira d'une belle occasion pour le notaire de collaborer avec de nombreux autres spécialistes et d'élargir son réseau professionnel.

**Cela dit, voici un aperçu de certains éléments de pratique en lien avec le transfert d'entreprise, qui illustre la pertinence et la plus-value du rôle du notaire.**

**ASPECTS LÉGAUX**

Plusieurs documents légaux sont requis durant le processus, dont l'entente de confidentialité, la lettre d'intention et/ou l'offre d'achat, la convention de transfert, etc. Il faut également, après la transaction, dans la majorité des cas, réviser la convention entre actionnaires applicable à la société, ainsi que les testaments et mandats de protection des parties prenantes, pour prendre en compte notamment la modification importante de leur patrimoine respectif.

**ASPECTS FISCAUX**

Il est important de déterminer d'abord et avant tout le type de transfert visé, soit en actions ou en actifs, ce qui bien souvent aura un impact important sur les négociations entre les parties et la contrepartie du transfert. En effet, les intérêts des parties divergent très souvent dès

le départ sur cette question épineuse. Par exemple, un cédant pourrait privilégier une vente d'actions pour bénéficier de l'exemption du gain en capital sur les actions admissibles de petites entreprises, alors que le repreneur pourrait privilégier au contraire un achat d'actifs, afin de limiter sa responsabilité face aux activités antérieures de l'entreprise et de rehausser la base fiscale de ceux-ci, et donc l'amortissement dont il pourra profiter éventuellement.

De plus, plusieurs notions fiscales sont également à considérer au cours du processus, dont voici en rafale une courte énumération :

1. la présence d'un lien de dépendance entre les parties ;
2. la détermination de la juste valeur marchande ;
3. l'utilisation possible de l'exemption du gain en capital sur les actions admissibles de petites entreprises et la mise en place de stratégies pour en bénéficier ;
4. l'impôt minimum de remplacement ;
5. le report des gains et l'utilisation des pertes antérieures ;
6. le fractionnement de revenu et les règles d'attribution ; etc.

*Un transfert d'entreprise est une belle occasion pour le notaire de collaborer avec de nombreux autres spécialistes et d'élargir son réseau professionnel.*

manière dont il compte atteindre par ailleurs l'équité, chère à ses yeux, envers ses autres enfants ?

Est-il prêt à laisser aller le contrôle de ce qu'il a pris des années à bâtir ? Ce type de questionnement, qui dépasse le cadre de la pratique strictement juridique, comptable ou fiscale, est pourtant au cœur du processus de transfert.

À défaut d'avoir été abordés, ces enjeux peuvent malheureusement entraîner l'échec du processus de transfert. Au contraire, amener nos clients à cheminer sur ces aspects en amont aura un impact significatif non seulement sur les chances de réussite du projet, mais également sur la perception positive des clients à l'égard de nos services.



Évidemment, ces notions sont abordées de manière plus détaillée dans le Guide de référence.

**Nul besoin pour le notaire d'être spécialiste de chacune de ces questions, l'important étant plutôt qu'il soit capable d'identifier les zones de vigilance et de lever le drapeau au besoin. Au final, un client pour lequel nous identifierons un gain possible ou un piège à éviter en sera reconnaissant et mieux servi.**

On pourra aussi considérer des gels successoraux, complets ou partiels, afin par exemple d'intégrer facilement un repreneur. Cette situation est fréquente, notamment lorsque ce dernier est un membre de la famille du cédant. Le notaire est donc bien placé pour assister les différentes parties prenantes lors de ce type de réorganisation d'entreprise, en collaboration avec leur fiscaliste, comptable et expert en évaluation d'entreprise.

Il est finalement important de tenir compte des nouvelles règles concernant les transferts intergénérationnels et leurs

nombreuses particularités, qui ont un impact important dans la manière de structurer la transaction si le repreneur est un membre de la famille. La même vigilance s'impose à l'égard des règles concernant les opérations à divulgation obligatoire, notamment si le cédant est une fiducie, pour éviter des situations pouvant être assimilées à des opérations de prête-nom.

## ASPECTS MATRIMONIAUX

Voilà encore d'autres aspects bien souvent négligés en matière de transfert d'entreprise. Par exemple, comment la nouvelle entreprise, ou à l'inverse les sommes acquises en contrepartie de la vente, seront-elles intégrées au patrimoine du client? Comment le tout se qualifiera-t-il en regard de son régime matrimonial ou du patrimoine familial? Dans certains cas, la réponse à ce type de questions est susceptible d'entraîner des déséquilibres financiers entre les époux. Imaginons le cas d'un repreneur marié en séparation de biens et qui acquerrait une nouvelle entreprise. La valeur accumulée dans cette dernière serait

*Plus de 75 % des propriétaires de petites et moyennes entreprises comptent passer le flambeau d'ici 10 ans.*

donc un bien propre pour lui et n'entrerait pas dans le calcul du patrimoine familial. Dans cet exemple, si l'autre conjoint accumule annuellement des sommes dans un fonds de pension ou dans ses REER, par exemple, soit des sommes qui contribuent au calcul du patrimoine familial, cela pourrait entraîner certaines iniquités advenant un partage. Évidemment, le notaire est aux premières loges pour assister les parties prenantes face à ce type d'enjeu pouvant découler d'un processus de transfert d'entreprise.

## Effervescence à saisir

**Comme vous pouvez le constater, le transfert d'entreprise est un domaine qui sera en pleine effervescence au cours des prochaines années et qui présente une réelle opportunité à saisir pour les notaires.** Compte tenu de nos valeurs, de notre rôle de juriste de proximité et de notre valeur ajoutée tout au long du processus, nous sommes bien positionnés pour assumer un leadership certain dans ce type de dossier pour mieux servir nos clients et contribuer, grâce à des transferts réussis, au maintien et à la croissance des entreprises au Québec. ●

# LA FORCE DE NOTRE RÉSEAU

- Partage de connaissances et outils sur mesure
- Formations pratiques sur des sujets qui nous concernent
- Accompagnement vers l'acte technologique
- Expertise de membres spécialisés
- Comités de travail
- Ouvert aux études multidisciplinaires

+ Notre journée de formation en copropriété et notre colloque annuel, qui se tiendront en septembre, sont ouverts à tous les notaires du Québec. Vous pouvez y assister en présentiel ou à distance.

Contactez-nous pour plus de détails  
et pour les connaître les coûts d'inscription.

**Vous désirez briser votre isolement et bénéficier de l'entraide  
et des conseils des autres membres?**

JOIGNEZ LES RANGS DE NOTARIAL+

Demandez une présentation complète des avantages  
dont bénéficient les membres.

**notarial** +  
notarialplus.com

Me **CAROLINE  
LAMOUREUX-LAROCHELLE**  
Directrice générale

[dg@notarialplus.com](mailto:dg@notarialplus.com) • 1 877 860-8889

# Le testament de l'agriculteur

## Autocueillette et mauvaises herbes

DANS UN UNIVERS DOMINÉ PAR LE « AU DERNIER VIVANT » ET LE « PARTAGE ÉGAL ENTRE MES ENFANTS », JE SUIS TOUJOURS TROUBLÉ ET STIMULÉ PAR LES EXCEPTIONS. LES FAMILLES RECONSTITUÉES, PAR EXEMPLE, NOUS OFFRENT DE SUBLIMES DÉBATS. COMMENT NE PAS ADORER LE DÉFI CONSTANT QUI CONSISTE À ADAPTER LE CANEVAS JURIDIQUE À DES ASPECTS ÉMINEMMENT HUMAINS ? MAIS IL Y EN A QUI, PRESQUE TOUJOURS, NAGENT À CONTRE-COURANT.

◆ M<sup>e</sup> IOAV BRONCHTI, notaire et conseiller principal, planification successorale

Leur situation ne ressemble pas à celle de notre client typique. Premièrement, ils possèdent un capital très important. Ce capital n'est pas liquide, et une volonté extraordinaire les pousse à tout faire pour éviter de le liquider.

Gros capital égale gros moyens, souvent, mais pas ici. Non. Peu de revenus, nécessitant un travail acharné, peu de vacances et, souvent, la retraite n'est qu'un mirage.

On dirait que j'évoque une violoniste qui a tout donné pour s'offrir un instrument qui saurait chanter son talent, mais qui ne peut le vendre, car elle perdrait le peu de revenus que ce violon lui permet de recueillir.

Eh bien, comme un artiste dont on observe avec admiration les choix dictés par la passion, les **agriculteurs**

que j'ai rencontrés ne « se voient pas faire autre chose ». Plus extraordinaire encore, ils souhaitent absolument léguer cette vie à leurs descendants.

### ÉQUATION DIFFICILE

Je voudrais citer Margot (nom fictif), ma première cliente agricultrice, qui a beaucoup influencé ma vision de la planification successorale. Elle m'a expliqué que :

*« Même si je donne un dixième à chacune de mes deux filles, elles seront toujours bien plus riches que mon fils ! »*

Car le patrimoine de cette veuve passionnante était composé de terres et de machinerie, en partie rassemblé dans une société agricole, puis de quotas et d'entrepôts, le tout valant 30 millions de dollars. Il générerait cependant moins de revenus que ce que pourraient rapporter 3 millions

bien placés auprès de sa conseillère préférée. Tout le monde ne rêve pas d'être rentier, on dirait. Et Margot est heureuse, parce que son fils veut reprendre la ferme. Mieux, la fille de son fils, à 12 ans, se lève à l'aube pour grimper sur le tracteur avec son père, exposant déjà les racines de la passion semée par sa grand-mère.

Alors, après plusieurs heures à explorer l'organigramme et les volontés étayées par des dizaines d'histoires, je reformule à Margot ses besoins successoraux, comme je les comprends. Ça ressemble à :

*Transmettre à votre fils, sans impact fiscal, tout ce qui est utile à la ferme, tout en laissant à vos filles un montant qui leur donnera un coup de pouce.*

J'ajoute, suite à sa précision :

*Éviter toute implication des filles dans les affaires de la ferme, de près ou de loin, et même temporairement.*





## PAS UN CAS ISOLÉ

Margot est singulière, comme tous nos clients. C'est pourquoi je ne saurai jamais insister suffisamment sur l'importance de prendre le temps pour qualifier les besoins, avant de progresser vers le catalogue de solutions.

Mais d'autres agriculteurs que j'ai rencontrés lui ressemblent un peu. Je cite en rafale Michel, qui a trouvé, sur le chemin de la retraite, la passion du sirop d'érable, et celle de sa nouvelle conjointe ; Jonathan, dont les jeunes enfants ne se rappelleront pas leur grand-père, décédé trop tôt en leur laissant une immense terre à bois ; Marcel, qui exploite depuis toujours des terres maraîchères, mais qui n'a comme succession qu'un neveu lointain ; enfin, Micheline et Jean, qui veulent léguer la ferme laitière à leur fils et non à leur fille, car les idées du gendre sur l'exploitation laitière ne leur plaisent pas du tout.

Toutes ces personnes, et bien d'autres, ont des points communs. La passion, l'envie de léguer cette passion, puis le cadre familial qui complique tout. Car s'ils avaient pu faire un seul enfant, et s'assurer de lui percoler la passion agricole, ma vie serait plus simple...

## COMMENT DÉSHÉRITER COMME DU MONDE

Première solution, qui saute aux yeux, et qui nécessite au moins une discussion : léguer la ferme à l'un et le reste aux autres. Certains entrepreneurs typiques ont, d'un côté, une entreprise et, de l'autre, les revenus accumulés grâce à cette entreprise. Mais la valeur de l'entreprise des agriculteurs est souvent largement supérieure à leurs économies. Notamment à cause de la valeur des terres, dont on entend tant parler.

Cela inspire beaucoup d'entre eux à être très à l'aise avec un legs déséquilibré. Ils le disent inégal,

oui, mais tout de même équitable. « Je lègue des sous à l'un et du trouble à l'autre, parce qu'il aime ça. » En tant que conseiller qui veut comprendre les besoins de son client, je commence par une série de questions sur ce déséquilibre. Même lorsqu'ils arrivent, d'emblée, avec un cadre testamentaire contenant un déshéritement partiel important, je demande comment réagira tel ou tel enfant. J'essaie de comprendre la dynamique familiale. J'incite à faire des rencontres formelles, tous ensemble ou en groupes, pour que chacun comprenne les intentions derrière le testament à venir.

Je m'assure aussi de l'intention de ceux qui recevront les actifs agricoles, et sonde s'ils les liquideront à la première occasion.

Il est capital, pour éviter ou atténuer de futures disputes qui peuvent rapidement étouffer l'entreprise agricole, que les enfants comprennent

« *Beaucoup de questions peuvent faire pencher la balance. Elles nécessitent une bonne compréhension des impacts. Je suis constamment surpris des critères qui sont si complexes à mémoriser. Ça donne encore plus de profondeur et d'intérêt à ces dossiers... »*

l'intention de leurs parents. Ils ne les aiment pas moins, ni plus. Ils veulent simplement choisir la moins pire parmi les solutions qui leur permettront de transmettre l'entreprise à la prochaine génération.

### **MAIS EST-IL RÉELLEMENT IMPOSSIBLE D'ATTEINDRE À LA FOIS L'ÉQUITÉ ET L'ÉGALITÉ ?**

Certaines structures d'entreprise permettent, par un processus de gel, d'atteindre l'égalité, là où le client ne l'avait pas vue.

Par exemple, dans le cas de Margot, on pourrait peut-être rassembler tous les actifs agricoles sous l'égide d'un organigramme d'entreprise. Suivra un gel successoral. Les actions de gel, appartenant à Margot, ne nécessiteront pas forcément un rachat automatique qui mettrait en péril l'entreprise. À son décès, elle pourra partager les actions de gel parmi ses enfants, afin d'équilibrer les valeurs.

La convention d'actionnaires prévoira un rachat progressif des actions de gel par l'héritier agriculteur de façon à éviter la faillite. Par la bande, on profitera peut-être d'une déduction de gain en capital intéressante.

Mais il est impossible, parfois, de rassembler les biens sous une seule société sans perdre des subventions, financements, partenariats, quotas, etc.

C'était le cas de Margot.

Parfois, on peut séparer la ferme, et scinder les activités pour en léguer seulement une partie à celui ou celle qui l'exploitera. Ou alors, séparer la ferme entre deux enfants, puis compenser la différence avec d'autres actifs. Attention aux règles de la *Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles*, car prévoir une division nette, au lieu d'une indivision indéfaisable, peut avoir un impact important.

Il y a aussi l'achat d'une police d'assurance vie détenue par une société, possiblement enfermée dans une catégorie d'actions particulière, qui serait remise aux enfants non-agriculteurs. C'est cette solution que Margot a choisie pour augmenter le capital de ses filles au décès.

Et il y a encore beaucoup d'autres solutions, qu'il faut explorer avec notre client, avant de jeter l'éponge de l'égalité ou, du moins, du rapprochement vers l'égalité.

J'aimerais tant que la fiducie puisse être utilisée plus facilement dans ces cas. Ne serait-elle pas un véhicule idéal de report du partage jusqu'au moment de la vente de la ferme, ou alors jusqu'au moment où l'on saura si les jeunes enfants désireront exploiter ou non ? Mais ce monde est imparfait, et les actifs agricoles circulant plus de 36 mois dans une fiducie pourraient perdre les avantages fiscaux.



### **UN PEU DE FISCALITÉ, JUSTEMENT, COMME SI CE N'ÉTAIT PAS ASSEZ COMPLIQUÉ**

J'analyse les actifs, un par un, et leur impact fiscal, avec l'aide des fiscalistes des clients. Sont-ils des biens agricoles ou de pêche admissibles (BAPA) ? Le seront-ils au décès ? Permettront-ils le roulement fiscal vers la prochaine génération ? Donneront-ils lieu à la déduction de gain en capital importante liée aux BAPA ? La société agricole est-elle « pure » selon les critères fiscaux ? Faut-il transmettre aujourd'hui pour éviter de perdre cette pureté ? Et si les actifs ne sont pas admissibles, peut-on mettre en place une stratégie pour qu'ils le deviennent avant le décès ? A-t-on profité de l'augmentation du prix de base rajusté grâce à la déduction de gain en capital lors des dons du vivant ?

Beaucoup de questions peuvent faire pencher la balance. Elles nécessitent une bonne compréhension des impacts. Je suis constamment surpris des critères qui sont si complexes à mémoriser. Ça donne encore plus de profondeur et d'intérêt à ces dossiers, qui nécessitent des discussions de



groupe entre les divers conseillers des clients (fiscalistes, comptables, conseillers en gestion agricole...).

Une autre stratégie fiscale courante consiste à multiplier l'exonération de gain en capital des BAPA, en les remettant à un conjoint ou à un enfant non-agriculteur, qui les revendra ou les redonnera à l'enfant agriculteur. En effet, il est parfois possible de qualifier un bien de BAPA quand il a été exploité par le conjoint ou le parent, ce qui ouvre grand la porte à cette multiplication des exonérations.

C'est aussi un excellent exemple de conflit de valeurs dans lequel nous avons un rôle à jouer : le comptable de Margot tenait à ce qu'elle envisage cette solution, mais Margot ne souhaitait en aucun cas que les filles contrôlent des biens agricoles, même temporairement. Que se passerait-il si les relations dans la fratrie se remplissaient de mauvaises herbes, engraisées largement par le legs inégal ? Les filles auront-elles de la pression de grandes compagnies pour vendre ces terres cruciales pour l'exploitation de la

ferme ? Cela ferait-il monter le prix jour après jour, rendant impossible pour le frère de les réacquérir ?

Je me suis donc assuré que Margot acceptait ce risque si elle choisissait la stratégie fiscale. Elle a décidé de s'en éloigner et de limiter le legs des filles à de l'assurance vie et d'autres actifs.

## COLLABORER

**Tout ceci nécessite une discussion avec les comptables de votre client, bien sûr. Nos interactions avec les professionnels entourant le client apportent une vision successorale, humaine et juridique, parfait complément pour aider à trouver la structure appropriée.**

Des fiscalistes agricoles sont également une nécessité, car on veut mesurer l'impact de chaque solution. Notre client n'est cependant pas un fichier Excel. Je ne me souviens pas de clients agriculteurs qui ont sacrifié l'atteinte de leurs objectifs successoraux au profit d'un bénéfice fiscal. Rappelons-nous que leur

entreprise est, depuis longtemps, menée par la passion. On profite des meilleures pratiques, tant qu'elles ne mettent pas en péril l'objectif principal.

## AUTOCUEILLETTE D'INFORMATIONS

En tant que conseiller juridique, j'ai toutes les raisons de poser des questions, de m'informer, d'être curieux, d'appeler leurs conseillers pour faire germer des idées. J'ai même le droit à l'erreur. Et après avoir exploré divers scénarios, on se quitte avec une belle idée à creuser. Je rappelle la semaine suivante avec une nouvelle piste à explorer, et ils sont encore prêts à tout recommencer avec moi.

Avec mes clients agriculteurs, j'apprends la patience et l'acharnement. J'apprends aussi les aléas incontrôlables et les limites de la planification. Remonter ses manches et retourner encore et encore dans ses bottes de caoutchouc pour finir par voir le fruit du labeur, n'est-ce pas leur quotidien ? ●

# Chicanes de voisins et erreurs professionnelles

LORSQU'IL ACHÈTE UNE PROPRIÉTÉ, LE CLIENT SE FIE AUX PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER POUR QUE SON ACHAT SE DÉROULE SANS TRACAS. LA MAJORITÉ DU TEMPS, C'EST EFFECTIVEMENT LE RÉSULTAT OBTENU. CEPENDANT, POUR CERTAINS, DES TROUBLES DE VOISINAGE SURVIENNENT MALGRÉ L'EXCELLENT TRAVAIL DES PROFESSIONNELS. IL Y A TOUJOURS UNE PART DE RISQUE QU'ON NE PEUT ÉVITER. MAIS IL ARRIVE AUSSI, MALHEUREUSEMENT, QUE LES TRACAS SURVIENNENT EN RAISON DU LAXISME DE CERTAINS PROFESSIONNELS. C'EST TRISTE... ET ÉVITABLE!

◆ M<sup>e</sup> NATHALIE SANSOUCY, notaire, Centre d'expertise en droit notarial (CEN)

## Mise en situation

Client M achète une propriété en 2000. Un certificat de localisation, réalisé l'année précédente, est produit.

En 2001, voulant construire une clôture qui respecte les limites de sa propriété, il fait appel à l'arpenteur-géomètre qui avait préparé le certificat de localisation pour un piquetage. De plus, il avise son voisin, monsieur C, de son intention et celui-ci n'y voit aucun inconvénient. La clôture est finalement érigée en 2002.

Monsieur C décède en 2004 et sa propriété est vendue. Un certificat de localisation est établi à cette occasion et révèle que la clôture de client M est érigée entièrement à l'intérieur des limites de la propriété de monsieur C. Bien évidemment, client M refuse de

reconnaître l'empiètement, se fiant au travail de son arpenteur-géomètre.

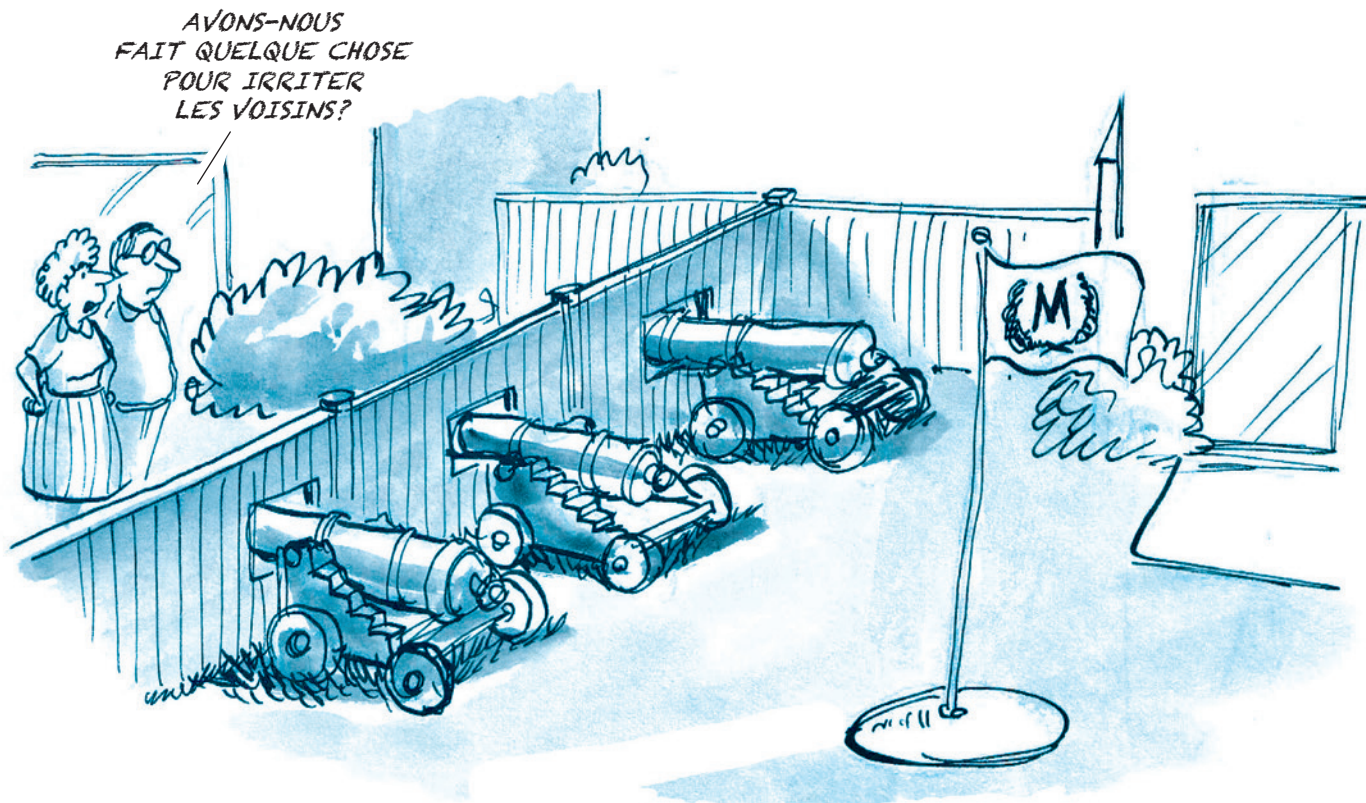
**La table est mise pour une chicane de voisins qui perdure depuis et qui vient de connaître son aboutissement le 31 mars 2023 dans un jugement de la Cour supérieure où le juge déplore que les parties aient été victimes du laxisme de certains des professionnels impliqués dans le dossier : arpenteur-géomètre, notaire et avocat<sup>1</sup>.** Le juge reconnaît qu'il ne peut tenir compte des erreurs commises par ces professionnels qui ne sont pas parties au litige et qu'il doit trancher en fonction des droits de chacun. En conséquence, il ordonne le retrait de la clôture sans accorder de dommages à quiconque.

Que reproche-t-il au notaire ?

## Devoir de vérification

Quels sont les éléments que le notaire a le devoir de vérifier lorsqu'il rédige un acte de vente ? D'emblée, on convient que le notaire ne peut se fier à la déclaration du vendeur concernant le paiement des taxes foncières et qu'il doit faire les vérifications auprès des autorités compétentes. D'emblée, parce que le *Règlement sur la tenue des dossiers et des études des notaires* prévoit que le notaire doit conserver dans son dossier une copie de la preuve du paiement des taxes foncières<sup>2</sup>. Mais au-delà des obligations réglementaires, qu'en est-il ?

Malheureusement ou heureusement, on ne trouve aucune liste exhaustive des vérifications que le notaire doit



faire. Même s'il existe une ligne de conduite, c'est toujours du cas par cas, chaque dossier pouvant présenter des particularités qui lui sont propres. Le notaire doit faire les vérifications des données juridiques qui sont nécessaires à l'exécution de son devoir d'information et de conseil auprès des clients.

**De plus, si certaines informations soulèvent le doute dans l'esprit du notaire, il doit faire les vérifications qui s'imposent auprès de sources fiables et l'information obtenue doit être la plus exhaustive possible. Si le notaire n'a pas l'obligation de tout trouver, il doit prendre les moyens raisonnables pour y parvenir<sup>3</sup>.**

Dans cette affaire, le juge reproche au notaire qui a reçu la vente de la propriété de monsieur C de ne pas avoir vu que les plans n'étaient pas signés par client M, de ne pas l'avoir contacté pour s'assurer de l'exactitude des prétentions du vendeur, et d'avoir écrit que les voisins s'étaient entendus sur la ligne même si la convention annexée ne le mentionnait pas.

## Certificat de localisation

Le certificat de localisation utilisé lors de la transaction de 2000 contient une mise en garde portant sur un surplus de terrain accordé par la réforme cadastrale et la recommandation d'un bornage. Cependant, rien dans le jugement n'indique que cette mise en garde a été portée à l'attention des clients ni qu'ils ont reçu les explications nécessaires à la compréhension des conséquences probables de cet empiètement. Le juge reproche ce défaut d'information à l'arpenteur-géomètre, mais pas au notaire qui a instrumenté la vente.

**Ce procès a le mérite de rappeler qu'en octobre 2017, le Fonds d'assurance responsabilité professionnelle vous informait que chaque année apportait son lot de réclamations parce que des notaires n'avaient pas lu attentivement le certificat de localisation ou avaient omis d'exercer adéquatement leur devoir de conseil<sup>4</sup>.**

Une pratique rigoureuse exige que le notaire prenne le temps nécessaire pour bien analyser le certificat de localisation qu'on lui présente et l'expliquer à ses clients. Omettre de signaler une mise en garde parce qu'on la juge sans importance est à proscrire de sa pratique ; il faut laisser le client décider de ce qui est important pour lui. Peut-être que l'irrégularité aura une incidence sur un de ses projets futurs et votre décision de taire l'information le prive des conseils que vous lui auriez prodigués si vous lui aviez donné l'occasion de s'exprimer à ce sujet.

Entre rigueur et laxisme, quelle conduite choisissez-vous ? ●

**N.B. – Ce jugement comporte également une étude intéressante du caractère non équivoque que doit avoir une possession utile pour prescrire.**

1. Ly c. Minicucci, 2023 QCCS 1012. -  
2. N-3, r. 17, art. 13. - 3. Voir à ce sujet l'étude de M<sup>e</sup> Gabriel-Arnaud Berthold, *La responsabilité civile du notaire, Répertoire de droit nouvelle série*, par. 156 à 172. -  
4. *Le certificat de localisation vous parle, sachez l'écouter!*, FARP, oct. 2017, bulletin 107.

# Règlement de successions France-Québec

## Réserve héréditaire

LE SAVIEZ-VOUS? IL N'Y A PAS QUE LES ENFANTS QUI PEUVENT ÊTRE HÉRITIERS RÉSERVATAIRES EN DROIT SUCCESSORAL FRANÇAIS. LES NOTAIRES QUÉBÉCOIS SONT FRÉQUEMMENT ALERTÉS PAR L'EXISTENCE D'UNE RÉSERVE HÉRÉDITAIRE EN DROIT SUCCESSORAL FRANÇAIS AU PROFIT DES DESCENDANTS, CAR CETTE RÉSERVE HÉRÉDITAIRE DE DROIT ÉTRANGER A UN IMPACT DIRECT SUR LES PLANIFICATIONS PATRIMONIALES ET SUR LES RÈGLEMENTS DE SUCCESSIONS FRANCE-QUÉBEC. MAIS LE CONJOINT NON DIVORCÉ PEUT AUSSI BÉNÉFICIER, DANS CERTAINS CAS, D'UNE RÉSERVE HÉRÉDITAIRE EN DROIT FRANÇAIS. QUELLE EST DONC CETTE RÉSERVE MÉCONNUE? ➡ M<sup>e</sup> NATHALÈNE CHAPUIS, notaire

L'article 914-1 du Code civil français prévoit que « *Les libéralités, par actes entre vifs ou par testament, ne pourront excéder les trois quarts des biens si, à défaut de descendant, le défunt laisse un conjoint survivant, non divorcé.* »

La réserve héréditaire du conjoint survivant non divorcé, en l'absence de descendants, est donc de un quart des biens.

### Impact sur la pratique québécoise?

Un cas typique dans lequel cette réserve héréditaire de droit français pourrait venir mettre à mal une planification serait celui d'un client marié, séparé mais non divorcé et sans enfants, qui lègue l'universalité de ses biens à ses parents ou à ses

frères et sœurs. Lorsque le client est non divorcé depuis longtemps ou que son divorce traîne en longueur, voire n'est pas envisagé, nous lui conseillons souvent la rédaction d'un testament quand il veut écarter de la succession son conjoint. Ce réflexe est légitime mais n'est pas exempt de toute limite dans une situation internationale.

La question est donc de savoir si, en l'absence de descendants, le conjoint non divorcé bénéficie d'une réserve héréditaire ou peut être totalement exhérité. L'application ou non d'une réserve héréditaire relève du domaine d'application de la loi successorale, dont la règle de conflit est établie aux articles 3098 et suivants du *Code civil du Québec*.

En amont, lors d'une planification patrimoniale, ou en aval, lors d'un règlement de succession, il faut s'interroger sur la ou les loi(s) successorale(s) applicable(s) en vertu du droit international privé québécois.

## Démarche en trois situations

On recherche :

- 1 la loi applicable à défaut de choix de la loi successorale par le défunt en application de l'article 3098(1) C.c.Q.<sup>2</sup>, que j'appellerai la loi subie;
- 2 si une désignation de loi successorale applicable a été faite en application de l'article 3098(2) C.c.Q.<sup>3</sup>, que j'appellerai la loi choisie;
- 3 si cette désignation de loi successorale est valide en application de l'article 3099(1) C.c.Q.<sup>4</sup>, que j'appellerai ironiquement la loi honnie.

La loi successorale française, avec toutes les réserves héréditaires qu'elle contient, peut être impliquée dans chacun de ces cas.

*En amont, lors d'une planification patrimoniale, ou en aval, lors d'un règlement de succession, il faut s'interroger sur la ou les loi(s) successorale(s) applicable(s) en vertu du droit international privé québécois.*



## Approfondissons les trois situations :

### 1 S'agissant de la loi subie de l'article 3098(1) C.c.Q.,

si le dernier domicile du défunt est au Québec et qu'il laisse des biens immobiliers en France, la loi successorale française s'appliquera alors sur ces biens immobiliers en France. Le notaire québécois devra donc valider si la réserve héréditaire du conjoint survivant non divorcé est atteinte sur les biens régis par la loi successorale française.

Et, contrairement aux limites de 3099(1) C.c.Q. que nous verrons plus loin, on parle bien d'atteinte pure et simple à cette réserve puisque c'est la loi étrangère et sa réserve que nous devons appliquer.

### 2 S'agissant de la loi choisie de l'article 3098(2) C.c.Q.,

si le défunt, peu importe son dernier domicile, a expressément désigné la loi successorale française applicable à tous les biens de sa succession, ce sera alors cette loi que le notaire québécois devra appliquer sur l'intégralité des biens de la succession. Il devra donc aussi valider si la réserve héréditaire de l'article 914-1 du Code civil français est atteinte et dans quelle mesure.

Cette désignation est d'autant plus probable dans les dossiers France-Québec que le droit international privé français permet aussi cette désignation de loi<sup>5</sup>. Le notaire québécois et le notaire français disposent donc d'un outil similaire en planification.

### 3 S'agissant de la loi honnie de l'article 3099(1) du Code civil du Québec,

pour vérifier si la loi successorale choisie est valide, il faut commencer par connaître la loi successorale subie de l'étape 1, qui aurait été applicable sans un choix de loi. Je l'appelle honnie car cette disposition est parfois peu considérée, bien qu'elle existe et qu'elle doive être appliquée.

Prenons pour exemple le cas d'une désignation de la loi successorale québécoise applicable dans un testament. Il est faux de penser qu'une telle désignation va régler tout problème d'atteinte à la réserve héréditaire de droit français. Il est aussi important d'évaluer les conséquences d'insérer une telle clause dans son testament.



*Une analyse de droit international privé nécessite, comme dans tous les dossiers de planifications patrimoniales franco-québécoises, une concertation et une communication étroites avec un notaire français.*

## Absence de désignation au Québec ?

Pour tous les biens sur lesquels, en l'absence de désignation de la loi successorale québécoise, la loi successorale française aurait été applicable, il y a lieu de vérifier si le conjoint non divorcé est privé, dans une proportion importante, de sa réserve héréditaire.

Il faut donc valider :

- si la loi successorale française se serait appliquée sur certains biens sans choix de loi ;
- si le conjoint survivant non divorcé aurait eu un droit de nature successorale en vertu de cette loi successorale française ;
- et si oui, si le conjoint non divorcé a été privé dans une proportion importante de ce droit. La proportion importante doit se quantifier en incluant les biens qu'il aurait pu recevoir du défunt avant le décès et par des mécanismes hors succession.

En conclusion, outre les planifications patrimoniales franco-québécoises d'un client avec enfants, celles d'un client marié sans enfants n'est pas sans contraintes.

Elles appellent aussi une analyse de droit international privé. Elles nécessitent également, comme dans tous les dossiers de planifications patrimoniales franco-québécoises, une concertation et une communication étroites avec un notaire français. Et cela, non seulement pour obtenir et conserver au dossier une opinion du contenu de son droit étranger, mais aussi pour convenir ensemble du règlement de la succession. Un règlement d'une même succession, effectué par chaque notaire dans son pays, sans concertation, aboutit à des situations dommageables pour le client, donc potentiellement à risque pour le notaire quant à sa responsabilité professionnelle. ●

1. Art. 912 Code civil français : La réserve héréditaire est la part des biens et droits successoraux dont la loi assure la dévolution libre de charges à certains héritiers dits réservataires, s'ils sont appelés à la succession et s'ils l'acceptent. La quotité disponible est la part des biens et droits successoraux qui n'est pas réservée par la loi et dont le défunt a pu disposer librement par des libéralités.
2. Art. 3098(1) C.c.Q. : Les successions portant sur des meubles sont régies par la loi du dernier domicile du défunt ; celles portant sur des immeubles sont régies par la loi du lieu de leur situation.
3. Art. 3098(2) C.c.Q. : Cependant, une personne peut désigner, par testament, la loi applicable à sa succession à la condition que cette loi soit celle de l'État de sa nationalité ou de son domicile au moment de la désignation ou de son décès ou, encore, celle de la situation d'un immeuble qu'elle possède, mais en ce qui concerne cet immeuble seulement.
4. Art. 3099(1) C.c.Q. : La désignation d'une loi applicable à la succession est sans effet dans la mesure où la loi désignée prive, dans une proportion importante, l'époux ou le conjoint uni civilement ou un enfant du défunt d'un droit de nature successorale auquel il aurait eu droit en l'absence d'une telle désignation.
5. Règlement UE n° 650/2012 du Parlement européen et du Conseil du 4 juillet 2012, relatif à la compétence, la loi applicable, la reconnaissance et l'exécution des décisions, et l'acceptation et l'exécution des actes authentiques en matière de successions et à la création d'un certificat successoral européen (JOUE du 27 juillet 2012 – L 201/107).



**SP** Sclérose  
en plaques  
Canada  
Division du Québec

## Vos dons planifiés nous aident à bâtir un monde sans sclérose en plaques

Depuis 75 ans, Sclérose en plaques Canada apporte du soutien et fournit des services aux 20 000 Québécoises et Québécois atteints de sclérose en plaques tout en finançant la recherche sur cette maladie.

Pour en savoir plus sur les dons planifiés, communiquez avec :  
**Arthur de Monpezat**, directeur du développement philanthropique à SP Canada – Division du Québec  
arthur.demonpezat@spcanada.ca | 514 225-9570



ÉTUDE  
GÉNÉALOGIQUE



SAVARY

## VOUS CHERCHEZ? NOUS TROUVONS!

Recherche nationale et internationale d'héritiers

Aucuns frais ni honoraires en cas d'insuccès

Assurance responsabilité civile et professionnelle

819 376-7037

info@etude-savary.com

[www.etude-savary.com](http://www.etude-savary.com)



# Le CAIJ: une porte sur le savoir notarial

SOYEZ INFORMÉ(E) DES CONTENUS ET DES SERVICES QUE LE CAIJ REND ACCESSIBLES POUR SIMPLIFIER VOTRE PRATIQUE AU QUOTIDIEN. DEPUIS PLUS D'UN AN MAINTENANT, LE CAIJ VOUS PROPOSE UN SURVOL DES NOUVEAUTÉS ET UN APERÇU DES MODIFICATIONS LÉGISLATIVES ET DES DÉCISIONS RÉCENTES D'INTÉRÊT POUR LA PROFESSION NOTARIALE. POUR OBTENIR L'ENSEMBLE DU SOUTIEN OFFERT, ACTIVEZ VOTRE COMPTE CAIJ ([CNPQ.ORG/CAIJ](https://CNPQ.ORG/CAIJ)).

## Des contenus pour vous !

Consultez et téléchargez dès maintenant les modèles d'actes de la Chambre des notaires dont vous avez besoin, en passant par notre page [Modèles et formulaires](#).

L'équipe du CAIJ intègre de manière progressive les textes intégraux publiés dans la *Revue du notariat* et dans les [Cours de perfectionnement du notariat](#) dans la doctrine offerte en ligne. Vous y trouverez aussi les ouvrages de la collection *Répertoire de droit* en version intégrale.

Retrouvez également les [Régimes matrimoniaux étrangers](#) en vous connectant à votre espace CAIJ. Nos recherchistes mettent régulièrement à jour le dossier spécial [Les incontournables de la pratique notariale](#).

## Nouveaux contenus disponibles au CAIJ

### Développements récents en droit des successions et fiducies (2023) – vol. 534

Les auteurs abordent les sujets de la planification successorale pour les parents devant prendre soin d'un enfant en situation de handicap, des aspects juridiques et religieux de la disposition du corps après le décès et, finalement, des placements dans le contexte de l'administration fiduciaire.

### Développements récents en déontologie, droit professionnel et disciplinaire (2023) – vol. 531

Dans ce volume, les auteurs discutent des 50 ans du *Code des professions* sous un aspect éthique, puis historique. Retrouvez également un texte sur la télépratique, en plus de l'habituel Top 10 du Tribunal des professions.

### CONSULTEZ ÉGALEMENT

- *Copropriété: tout sur la vie en condo, éd. 2023*
- *Loi concernant les droits sur les mutations immobilières annotée et commentée, 6<sup>e</sup> éd.*
- *Succession: tout pour veiller sur ses proches, éd. 2023*

## Actualité jurisprudentielle

Dernière consultation du plumitif le 21 juin 2023

### CRAINTE DE PARTIALITÉ? PAS SI VITE...

La Cour d'appel se penche sur les garanties d'indépendance et d'impartialité structurelles exigées des conseils de discipline du Barreau au regard de l'article 23 de la *Charte des droits et libertés de la personne*. Une analyse des critères contextuels permet de conclure que les conseils de discipline se situent à un niveau intermédiaire sur le spectre des organismes administratifs, de sorte que le législateur a une marge de manœuvre dans l'aménagement des règles. La participation des pairs, qui connaissent bien la conduite

exigée et attendue d'un professionnel, reflète les principes d'autonomie et d'autoréglementation des ordres professionnels. Le caractère bénévole de cette participation, qui est par ailleurs ponctuelle, renforce l'indépendance puisque personne n'est redevable envers personne. De plus, les distinctions entre les présidents et les pairs ne sont pas fondamentales et sont justifiées par la nature de leur rôle respectif. Aucun des éléments soulevés n'est de nature à susciter une crainte raisonnable de partialité ni un manque d'indépendance.

*Petit c. Gagnon, 2023 QCCA 680*

## PAS DE VOIE D'ÉVITEMENT FISCALE

La Cour suprême se penche sur l'application de la règle générale anti-évitement (RGAÉ) aux opérations qu'a effectuées l'appelante. L'alinéa 111(1)a) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR) permet le report prospectif ou rétrospectif de pertes autres qu'en capital. Or, le paragraphe 111(5) LIR interdit le report lorsqu'il y a acquisition du contrôle *de jure* d'une société et qu'il y a rupture des activités antérieures. En l'espèce, il n'y a pas une telle acquisition, de sorte que le paragraphe 111(5) LIR ne peut s'appliquer. Selon les juges majoritaires, cela n'empêche toutefois pas l'application de la RGAÉ, qui permet la suppression d'avantages fiscaux qui découlent d'une opération qui, bien que conforme à l'interprétation littérale de la loi, constitue une mesure d'évitement fiscal abusif. La RGAÉ a entre autres été mise en place en raison du contournement de règles anti-évitement spécifiques. Pour que la RGAÉ s'applique, il faut être en présence d'un avantage fiscal et d'une opération d'évitement, laquelle doit être abusive. Le nœud du litige en l'espèce est la démonstration du caractère abusif des opérations, qui exige de déterminer l'objet et l'esprit des dispositions pertinentes (leur raison d'être) et si le résultat des opérations les contrecarre. L'objet et l'esprit du paragraphe 111(5) LIR est d'empêcher l'acquisition de sociétés par des personnes qui ne sont pas liées pour qu'elles déduisent les pertes inutilisées pour réduire le revenu d'une autre entreprise au profit des nouveaux actionnaires. En l'absence d'une continuité d'une entreprise, on veut empêcher le report des pertes. En l'espèce, la société qui a entraîné

les pertes est devenue une coquille vide avec des attributs fiscaux. La RGAÉ peut donc s'appliquer.

*Deans Knight Income Corp. c. Canada, 2023 CSC 16*

## VICES TROP BIEN CACHÉS

La Cour d'appel doit déterminer si une réclamation pour vices cachés qui affectent un immeuble vendu avant le dépôt de la proposition concordataire et qui ont été découverts après la libération des vendeurs est une réclamation prouvable. Les juges majoritaires sont d'avis qu'aux termes des articles 121 et 135 de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, une réclamation prouvable peut être une réclamation éventuelle, mais l'évènement doit toutefois être ni trop éloigné, ni conjectural afin que la réclamation soit incluse dans le processus d'insolvabilité. Ce critère de la « certitude suffisante » ne s'applique pas qu'au contexte des ordonnances environnementales. En outre, on doit pouvoir attribuer une valeur pécuniaire à la réclamation. Enfin, l'évaluation doit se faire au moment de la faillite ou du dépôt de la proposition concordataire. En l'espèce, le juge de première instance n'a pas erré en concluant que la dette était hypothétique lors du dépôt de la proposition puisqu'aucun indice ne permettrait de déceler les vices avant quelques années.

*Proposition de Fuoco, 2023 QCCA 448 (Demande d'autorisation d'appel déposée à la Cour suprême, n° 40724, 11-05-2023)*

## TROP PEU TROP TARD...

L'article 18 du *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité* exige l'envoi d'un avis par le courtier qui se propose d'acquérir

un immeuble. Dans le cas d'un bail avec option d'achat qui équivaut à une promesse irrévocable de vendre, cet avis doit être envoyé au moment de la signature du bail plutôt que lors de l'exercice de l'option d'achat. À défaut de le faire, le vendeur peut se dédire de son offre ou de sa promesse.

*Jean-François Guay Courtier inc. c. Gestion Noël Marcoux inc., 2023 QCCS 1833*

## METTRE CARTES SUR TABLE, EST-CE SUFFISANT ?

Dans cette affaire, une société prête des fonds à une autre société. Le prêt est garanti par trois personnes, dont deux ont été, par le passé, représentées par le notaire qui est actionnaire et administrateur de la société prêteuse. La Cour supérieure rappelle les règles entourant la participation d'un notaire à une transaction lorsque ses propres intérêts financiers sont en jeu. Celui-ci est tenu de dévoiler tout conflit d'intérêts, d'agir avec impartialité et de conseiller toutes les parties à un acte. La seule divulgation du conflit d'intérêts ou la seule connaissance par les clients de son existence ne suffit pas pour éviter la nullité absolue du contrat aux termes de l'article 41 de la *Loi sur le notariat*. Le contrat a été reçu par une autre notaire appartenant à l'étude notariale dont le notaire est le seul administrateur et selon les instructions de ce dernier. Or, l'implication des collègues du notaire et de la société prêteuse n'a servi qu'à contourner ce que la loi interdit clairement. De plus, les cautions n'ont pas reçu les conseils adéquats et elles pouvaient légitimement penser que le notaire les représentait dans le cadre de la transaction.

*Équi-Prêts Canada inc. c. Fortin, 2023 QCCS 1749*

## Actualité législative

### SUIVI DES DÉCISIONS RÉSUMÉES DANS ENTRACTE

- *Hamelin c. Municipalité de Lac-Simon, 2022 QCCS 4889, Requête en rejet d'appel rejetée (Hamelin c. Municipalité de Lac-Simon, 2023 QCCA 497)*
- *Roma Capital inc. c. Intact Compagnie d'assurance, 2023 QCCA 307 (Demande d'autorisation d'appel déposée à la Cour suprême, n° 40722, 10-05-2023)*

Le projet de loi n° 12 et le projet de loi n° 11 ont respectivement été sanctionnés les 6 et 7 juin 2023. Les deux lois sont entrées en vigueur le jour de leur sanction, sauf exceptions.

Le projet de loi n° 22, Loi concernant l'expropriation, prévoit le remplacement de la *Loi sur l'expropriation*.

Le projet de loi n° 17, Loi modifiant diverses dispositions principalement aux fins d'allègement du fardeau réglementaire et administratif,

prévoit une réduction du délai de publication au RDPRM afin de rendre certains droits opposables aux tiers.

Le projet de loi n° 194, Loi instaurant une présomption de consentement au don d'organes ou de tissus après le décès, modifie le *Code civil du Québec* pour que l'autorisation du majeur de prélever ses organes et tissus après son décès soit présumée.

Le Règlement modifiant le Règlement sur la médiation des demandes aux petites créances, entré en vigueur le 8 juin 2023, prévoit certaines règles en matière d'honoraires du médiateur lorsqu'une séance de médiation n'est pas tenue.

Le Règlement modifiant le Règlement relatif à la tenue et à la publicité du registre de l'état civil, entré en vigueur le 8 juin 2023, vise à tenir compte de modifications qu'apporte la *Loi portant sur la réforme du droit de la famille en matière de filiation et modifiant le Code civil en matière de droits de la personnalité et d'état civil*.

Le Règlement sur l'exercice de la profession de notaire au sein d'une personne morale sans but lucratif, entré en vigueur le 25 mai 2023, détermine les conditions, modalités et restrictions applicables à l'exercice de la profession de notaire au sein d'une personne morale sans but lucratif.

Le Règlement modifiant le Règlement d'application de la Loi sur la publicité légale des entreprises, entré en vigueur le 13 avril 2023, vise à dispenser les syndicats de copropriété de déclarer les informations relatives aux bénéficiaires ultimes.

**Dernière consultation du site de l'Assemblée nationale et de la Gazette officielle du Québec le 21 juin 2023**



# Planifiez dès maintenant votre programme de formation continue !

Sessions automne 2023 et hiver 2024

## Formations

# APNQ

WEBINAIRE

ÉVÉNEMENT

FORMATION  
VIRTUELLE

8 septembre 2023

### ■ **Connaissez-vous bien la plateforme Assyst Immobilier ?**

Par : Mme Kimberley Aubin – Dye & Durham

Webinaire destiné aux notaires et leurs collaborateurs.trices pour naviguer efficacement dans tous les volets de la plateforme avec, en prime, quelques astuces pour la bonne marche de vos dossiers.

(Cette formation sera également offerte le 7 décembre 2023 et le 15 mars 2024)

18 octobre 2023

Notez cette date à votre agenda !

### ■ **Portrait de famille**

Le programme sera dévoilé très prochainement.

Les formations dans le cadre de cet événement sont présentées grâce au soutien financier du **Fonds d'études notariales de la Chambre des notaires du Québec**.

**Ne tardez pas à vous inscrire ; les places sont limitées pour certaines formations.**

13 septembre 2023

### ■ **Modifications à la Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé. Où en sommes-nous? (Loi 25)**

Par : Marie-Claude Riou, avocate, CRHA, médiatrice accréditée et associée chez Vaillancourt Riou & associés

Nous présenterons un survol des principales modifications à venir pour le mois de septembre 2023, en plus de valider que la première série de modifications apportées à la Loi 25 depuis le mois de septembre 2022 ont été rencontrées, de même qu'à répondre à vos interrogations.

21 septembre 2023

### ■ **Comment avoir une pensée stratégique ?**

Par : Mme Nancy Lahaie – Auxilium Stratégies

Nous allons explorer les compétences requises pour développer une pensée stratégique, les éléments à considérer pour cerner les enjeux stratégiques ainsi que la prise de décision pour bien traduire notre vision au quotidien.

Septembre 2023

### ■ **World Café**

Rencontre afin d'échanger sur l'intégration des nouvelles technologies dans le secteur du droit notarial.

Prérequis : Avoir suivi 4 capsules sur la plateforme de la Chaire de recherche sur les contrats intelligents et la chaîne de bloc – Chambre des notaires du Québec.

19 octobre 2023

### ■ **Assurance titres résidentielle**

Par : M. Geoffroy Gravel-Chalifour, Compagnie d'assurance titres Stewart  
Présentation des concepts de base du produit, des principales couvertures, des exigences de recherche et des avenants généraux et particuliers liés aux transactions immobilières.

25 octobre 2023

### ■ **Assurance titres commerciale**

Par : M. Geoffroy Gravel-Chalifour, Compagnie d'assurance titres Stewart  
Présentation des grandes lignes de l'assurance titres commerciale.

8 novembre 2023

### ■ **La transition notariale : une opportunité de croissance**

Par : M. André Lacombe – G+L Conseil stratégique

La profession de notaire est en pleine évolution et cette période, quoique stimulante, comporte son lot de défis. En tant qu'entrepreneur, vous désirez transformer cette étape de changement en opportunité de croissance. Participez à la conférence offerte par l'APNQ et G+L conseil stratégique pour découvrir une démarche concrète et accessible d'élaboration d'un plan stratégique axé vers la croissance.

**Formation commanditée par la Financière des professionnels**



23 novembre 2023

### ■ La gestion du changement : y faire face tant au niveau personnel que professionnel

Par : M. Benoit Lamontagne –  
Auxilium Stratégies

Cette formation met en lumière les grands principes liés à la gestion du changement. Elle permet aussi de cerner les impacts humains d'une situation de changement et de développer les initiatives à mettre de l'avant pour favoriser l'engagement de tous.

29 novembre 2023

### ■ Atelier de formation sur la prévention de la fraude pour la relève : Histoires d'horreur !

Par : Me Valerie Masse, avocate et  
M. Daniel Plouffe, planificateur financier

Dans le cadre de cette formation, vous apprendrez comment les fraudeurs s'y prennent pour obtenir l'information par l'entremise de faux concours d'habiletés et de talents; sans oublier la discussion qui s'impose, celle de l'omniprésence des cryptos dans votre environnement.

Novembre 2023

### ■ Un an après : comment les modifications de la Loi sur le Curateur public se reflètent sur notre pratique ?

Cette formation abordera les modifications de cette nouvelle loi et comment elles se sont traduites dans la pratique notariale quotidienne. De plus, nous ferons un survol des représentations temporaires et la mesure d'assistance, qui sont dorénavant possibles pour préserver le plus longtemps possibles les droits des citoyens.

Formation commanditée par  
la Financière des professionnels

30 janvier 2024

### ■ Dotation en ressources humaines : comment dénicher le candidat souhaité pour son étude et le garder mobilisé ?

Par : Mme Stéphanie Boucher –  
Auxilium Stratégies

Cette formation vous donnera un survol des meilleures pratiques en matière de dotation et de mobilisation de vos ressources humaines. Elle mettra en relief votre rôle ainsi que certaines actions concrètes pour favoriser l'apprentissage en matière d'embauche et de rétention.

15 février 2024

### ■ Inflation et planification financière : la tranquillité d'esprit est-elle possible ?

Par : Mme Julie Marcotte, B.A.A., Pl. Fin.,  
conseillère en gestion de patrimoine –  
Financière des professionnels –  
Gestion privée

Dans le cadre de cette formation, les participants seront amenés à en apprendre davantage sur l'importance de la planification financière, et ce, particulièrement dans un contexte d'inflation.

20 février 2024

### ■ Comment aborder nos discussions constructives ou difficiles ?

Par : Mme Nancy Lahaie –  
Auxilium Stratégies

Dans cet atelier, nous examinons les concepts d'une communication efficace dans le cadre de conversation difficile. Nous explorerons les différents styles de leadership en communication, nous vous aiderons à identifier le vôtre et comment l'adapter aux différentes situations.

Formation commanditée par  
la Financière des professionnels

21 mars 2024

### ■ Assurer sa relève : l'art de déléguer

Par : Mme Sophie Lemieux –  
Auxilium Stratégies

Comment engager sa relève tout en se libérant efficacement des opérations? La réponse réside dans l'art de déléguer. Cette formation au contenu dynamique vous permettra d'explorer les contraintes et les opportunités de la délégation.

Formation commanditée par  
la Financière des professionnels

Mars 2024

### ■ La fiscalité et les successions de non-résidents

Par : Me Marie-Anne Bédard,  
avocate fiscaliste

Cette formation abordera le règlement d'une succession d'un.e non-résident.e qui dispose d'un bien canadien/ québécois imposable. Des cas pratiques ainsi que les angles importants, tant au niveau fiscal qu'au niveau juridique, seront discutés.

Printemps 2024

### ■ Médiation civile et commerciale

Par : Me Miville Tremblay et  
Me Dominique Bourcheix

Formation de base de 8 jours qui permet d'obtenir l'accréditation en médiation civile et commerciale. Un atout pour les notaires qui souhaitent diversifier leurs compétences.

Inscrivez-vous à  
l'avance et bénéficiez  
des rabais

«Réservez tôt»

[www.apnq.qc.ca](http://www.apnq.qc.ca)

APNQ

ASSOCIATION PROFESSIONNELLE  
DES NOTAIRES DU QUÉBEC

Merci à nos commanditaires

Commanditaire principal :

fdp  
Gestion  
privée

MRa  
Cabinet en assurance  
de personnes

# Le décorum à l'ère des écrans

QUAND ON TRAVAILLE À DISTANCE, LE DÉCORUM PART PARFOIS DANS LE DÉCOR! LES NOTAIRES DOIVENT NÉANMOINS GARDER LE CONTRÔLE DE LEURS CONSULTATIONS VIRTUELLES ET DE LEURS DOSSIERS. VOICI QUELQUES ASTUCES POUR TRANSCENDER LES ÉCRANS AVEC PROFESSIONNALISME. ➡ M<sup>e</sup> ANNICK POITRAS, notaire et rédactrice



PHOTO: CHRISTIAN FLEURY



**A**vant toute rencontre virtuelle, M<sup>e</sup> Chalati a un rituel. Avant d'allumer sa caméra, elle se regarde dans un miroir pour s'assurer qu'elle est présentable. Elle vérifie ce qui l'entoure et s'il y a beaucoup de documents sur son bureau, elle floute l'arrière-plan sur Teams. Dès les premières secondes de la rencontre, elle accueille son client :

« Bonjour, mon nom est Dahlia Chalati. Je suis notaire. Bienvenue à cette rencontre virtuelle. Notre objectif aujourd'hui est de parler de votre testament. Comment allez-vous? »

« C'est ce ton professionnel, clair, sérieux et chaleureux, qui met les clients à l'aise et qui me permet de créer les premiers liens de confiance avec eux », explique cette notaire multilingue qui développe une pratique générale à Montréal depuis 2013.

L'an dernier, elle a partagé ses réflexions sur le décorum à distance dans le cadre du Tête-à-tête du notariat organisé par la Chambre des notaires. Depuis, sa présentation est devenue une courte formation offerte sur le portail Cognita.

« À distance, bien qu'on ne puisse pas sentir le parfum d'un client ou voir ses pieds, on est capable d'aller chercher l'authenticité des circonstances », explique M<sup>e</sup> Chalati, qui a commencé à signer des actes notariés technologiques dans l'urgence au début de la pandémie.

« Traditionnellement, on a cette idée que l'authenticité se préserve dans la feuille de papier coton après avoir rencontré le client en personne et avoir constaté son consentement, son identité et sa capacité, poursuit-elle. Mais l'authenticité est au-delà de ça. C'est une compréhension intellectuelle de ce qui se passe

## M<sup>e</sup> Dahlia Chalati

*« Certains sont habiles avec les technologies ou ont besoin d'accompagnement, mais d'autres ne sont simplement pas des candidats pour une rencontre en ligne. »*



qui ne dépend pas de la présence physique de l'individu. »

C'est pourquoi elle est d'avis que l'expression « à distance » devrait plutôt être « en direct ». « Car malgré la distance géographique, le notaire est en direct avec le client dans un espace virtuel qui n'est qu'une transposition d'une salle de conférence. »

Cet espace virtuel est selon elle constitué de trois sphères : la sphère du notaire, la sphère technologique et la sphère du client. « C'est l'union de ces trois sphères qui permet au notaire de garder son autorité et de préserver le formalisme, tout en effectuant son travail de notaire », précise-t-elle.

## La sphère du notaire

La sphère du notaire est celle de l'accueil, de la vérification, de l'information et du conseil juridique. « C'est la principale, celle qui détermine le ton et le professionnalisme de la rencontre virtuelle », dit M<sup>e</sup> Chalati, qui juge entre autres important d'expliquer systématiquement ce que sont un acte notarié technologique et une copie authentique technologique. Elle le fait en partageant l'infographie illustrant un sceau électronique de notaire disponible sur le site de la Chambre des notaires, de même que l'outil de validation de la signature électronique du notaire aussi disponible sur ce site.

C'est aussi la sphère où le notaire doit imposer un certain décorum, un concept qui se décline de différentes façons, souligne M<sup>e</sup> Cassy Bernier, notaire depuis 2012, qui pratique chez KSA Leblanc Martin Bernier, à Trois-Rivières.

Reconnue comme étant une notaire « familière » plutôt que « carrée », elle est d'avis que le décorum passe aussi par la capacité du notaire à créer un climat de confiance amical qui sera propice à l'écoute, à l'échange et à la vulgarisation.

Son conseil pour imposer le respect lors de la rencontre, virtuelle ou non ? Arriver plus que préparée.

« Il faut connaître nos dossiers et avoir une grande confiance en nos connaissances pour faire face à des banquiers, des courtiers, des gens d'affaires pressés ou des professionnels plus expérimentés que nous », affirme celle qui pratique notamment en droit des affaires, qui siège à des conseils d'administration et est très active dans le milieu des affaires.

« L'important, c'est d'être capable de s'adapter à différentes situations et d'apprendre à gérer un humain alors qu'il est dans ses vulnérabilités, soit les émotions et l'argent », dit-elle.

## La sphère technologique

Dans cette sphère, le notaire doit d'abord évaluer si le client sera à l'aise de signer sur Consigno Cloud-CNQ, explique M<sup>e</sup> Chalati. « Certains sont habiles avec les technologies ou ont besoin d'accompagnement, mais d'autres ne sont simplement pas des candidats pour une rencontre en ligne. »



M<sup>e</sup> Cassy Bernier

*« Il faut connaître nos dossiers et avoir une grande confiance en nos connaissances pour faire face à des banquiers, des courtiers, des gens d'affaires pressés ou des professionnels plus expérimentés que nous. »*

Si celle-ci se révèle possible, M<sup>e</sup> Chalati envoie alors au client par courriel un lien vers son site Internet où il pourra prendre connaissance des directives pour se préparer. Du côté de M<sup>e</sup> Bernier, une technicienne rencontre préalablement le client en ligne afin de tester son ordinateur, sa tablette ou son téléphone cellulaire qui seront utilisés.

Ensuite, poursuit M<sup>e</sup> Chalati, le notaire doit préparer minutieusement ses projets d'acte, les signatures et leur ordre, déterminer si la fonction « approbateur » est nécessaire, etc. « L'objectif est que la technologie soit en arrière-plan afin de préserver la fluidité et le professionnalisme de la rencontre », note-t-elle.

Ainsi, en cas d'erreur ou de bogue, elle fait « ce qui équivaut à sortir

de la salle de conférence pour modifier un acte et réimprimer une page : j'informe le client que j'ai des modifications à faire, j'éteins ma caméra et mon micro, puis je fais ce que je dois faire sans être sous la pression du regard constant du client. »

## La sphère du client

Cette sphère pourrait aussi être appelée l'art de contrôler l'environnement dans lequel se trouve son client afin de respecter décorum et déontologie. « Dès les premières secondes d'une consultation virtuelle, je suis en mode observation. Je détermine où sont les clients, ce qui se passe, si le tout est adéquat, si j'ai leur entière attention et s'ils sont seuls ou accompagnés. Je suis directe, je pose des questions, je ne présume rien et

ma vigilance est constante tout au long de la rencontre », partage M<sup>e</sup> Chalati.

Sur son bureau, trois écrans sont alors en activité : à droite, elle peut voir ConsignO ; au centre, le projet d'acte qu'elle partage avec son client ; et à gauche, le client en gros plan. « Je refuse de voir le client dans une petite boîte au bas de mon écran ; je veux tout voir, tout savoir : ses expressions, son langage corporel, ses chuchotements, etc. Je veux être présente pour tout. »

Proactive, elle suit le client pas à pas en lui demandant s'il a reçu le courriel, le code de vérification et en lui indiquant où cliquer pour signer. Cet échange dynamique lui permet de préserver le contrôle de la réunion. ●

## Compétences à développer en lien avec le décorum

### Communication, habiletés interpersonnelles et sociales

(savoir guider son client avant et pendant)



### Prise de décision

(décider de mettre fin à une rencontre si le cadre n'est pas respecté)



### Maîtrise de soi

(garder son calme avant tout, rester maître de son dossier)

# Quand arrêter pour mieux recommencer



Un entrepreneur qui souhaite finaliser un contrat alors qu'il est sur un chantier bruyant.

Un homme qui se dit seul, mais qui, quand on lui demande de faire le tour de la pièce avec la caméra, est entouré de ses enfants.

Une dame qui se déshabille pour mettre son maillot de bain alors qu'elle discute avec un notaire.

Les notaires qui travaillent à distance en voient de toutes les couleurs ! Même peu fréquentes, ce type de situations inadéquates dictent au notaire de mettre fin à la rencontre et de reporter le rendez-vous.

« C'est notre travail de mettre nos colottes et de remettre les gens à l'ordre », illustre M<sup>e</sup> Bernier.

En effet, l'environnement qu'on veut créer en ligne, c'est celui qu'on souhaite dans notre salle de conférence. « Donc dès qu'il y a une entrave au rythme et au professionnalisme d'une rencontre, on doit y mettre fin, ajoute M<sup>e</sup> Chalati. C'est clair que je ne vais pas signer un testament lorsque monsieur est sur le bord d'une piscine dans le Sud en train de boire un mojito! »

### Au-delà des anecdotes, voici les drapeaux rouges pour savoir quand arrêter :

- ⊕ La vérification de l'identité, de la capacité et du consentement du client est impossible (l'image est floue, le son coupe) ;
- ⊕ La confidentialité des échanges est compromise ;
- ⊕ Le client ne peut être attentif à 100 % en raison de l'environnement ou des circonstances ;
- ⊕ Le client ne suit pas les instructions du notaire (garder sa caméra et son micro ouverts, etc.) ;
- ⊕ Un risque d'influence indu est pressenti par le notaire ;
- ⊕ La connexion Internet, les appareils utilisés ou ConsignO Cloud-CNQ boquent.

Il faut garder en tête que la technologie est seulement un outil et qu'elle n'affecte pas le formalisme des actes notariés, conclut M<sup>e</sup> Chalati. « Nous sommes toujours tenus à la même rigueur et à la même diligence et nous devons témoigner d'une situation de façon absolue et authentique. Car si le notaire à distance ne lit pas l'acte, ne vérifie pas l'identité ou ne suit pas l'ordre des signatures, le document qu'on signe n'a aucune valeur. Il devient comme n'importe quel document signé en ligne par des courtiers ou des avocats. Si le notaire perd le formalisme, il perd aussi son rôle dans notre société. »

Disponible cet automne

# Multidisciplinarité

## Un guide pour mieux s'y retrouver

DE PLUS EN PLUS DE NOTAIRES EXERCENT AU SEIN DE SOCIÉTÉS MULTIDISCIPLINAIRES, AVEC NOTAMMENT DES AVOCATS OU DES COMPTABLES. DANS CES CONTEXTES, COMMENT PEUVENT-ILS S'ASSURER DE RESPECTER LA RÉGLEMENTATION PROFESSIONNELLE QUI LES GOUVERNE ET LES OBLIGATIONS RATTACHÉES À LEUR MISSION D'OFFICIER PUBLIC ? C'EST CE QU'ABORDE LE GUIDE SUR LA PRATIQUE EN MULTIDISCIPLINARITÉ.

◆ DIEP TRUONG, collaboratrice rédactrice



Inspecteur contrôleur à la Chambre des notaires du Québec, M<sup>e</sup> Maryse Piérard reçoit souvent des questions de la part de notaires pratiquant dans des sociétés multidisciplinaires. Ayant elle-même travaillé dans un tel contexte, elle comprend bien leurs enjeux. Les questions liées au secret professionnel et les façons de circonscrire les responsabilités des notaires reviennent fréquemment.

### Pour des balises claires

« Le besoin d'avoir des balises s'est manifesté. Pensons à la gestion de la comptabilité en fidéicomis : si une partie du mandat est réalisée au nom du notaire, les fonds doivent alors se retrouver dans son compte en fidéicomis et non dans celui du bureau. Les règles entourant le secret professionnel ne sont pas non plus

les mêmes pour tous et toutes », explique M<sup>e</sup> Piérard, qui a participé à la production de ce guide.

Disponible cet automne, celui-ci s'adresse autant aux notaires en exercice qu'à ceux et celles qui souhaitent éventuellement pratiquer dans une société multidisciplinaire. Les notaires sur le point de se retirer d'une telle société y trouveront aussi leur compte puisque le Guide aborde les éléments à prévoir pour faciliter leur départ.

### Les enjeux traités

Le Guide couvre plusieurs aspects d'intérêt, dont les assurances, le respect de la réglementation professionnelle, le secret professionnel, la tenue des dossiers, la tenue de l'étude, la comptabilité en fidéicomis et les notions d'indépendance et de désintéressement. Le document revient aussi sur les informations que les notaires doivent transmettre à la Chambre lorsqu'ils décident de se joindre à une société multidisciplinaire ou d'en créer une. •

# MBA

**PASSEZ À LA VITESSE SUPÉRIEURE**

Avec notre MBA spécialisé en services juridiques

**ESG** UQÀM



## Le meilleur endroit pour devenir meilleur en droit

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

- en présentiel
- en ligne
- pré-enregistré

Visitez [magistrum.ca/formations](http://magistrum.ca/formations)

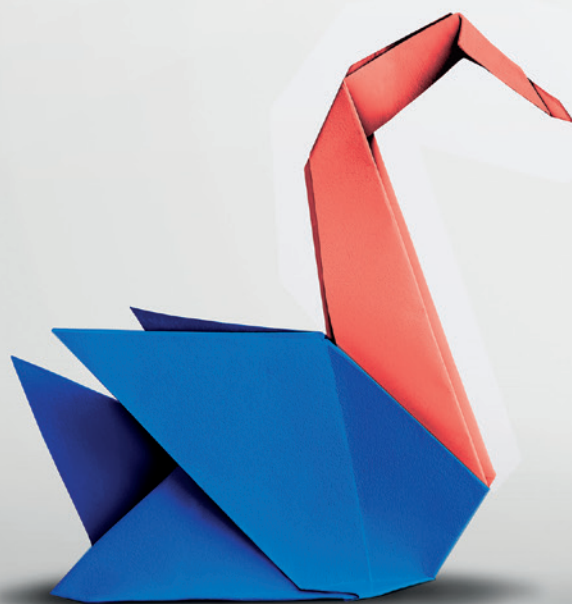


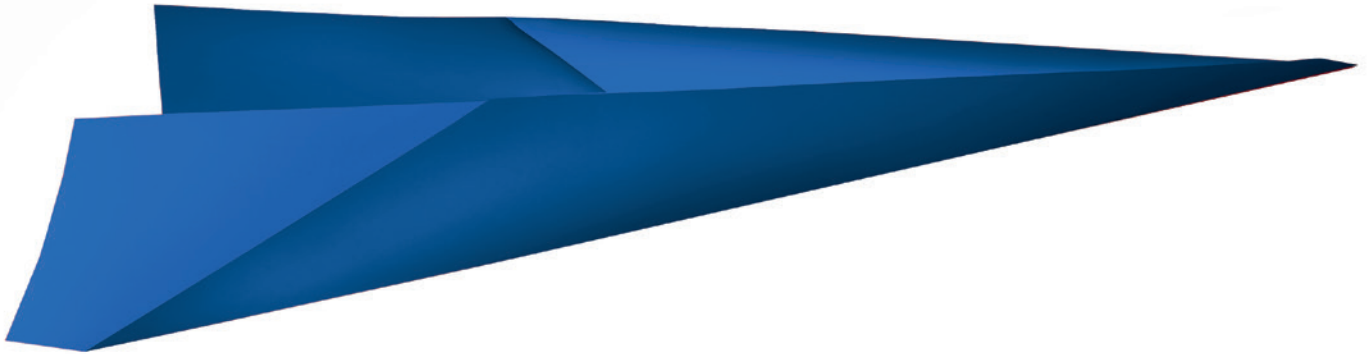
M A G I S T R U M

# Deux compétences essentielles à développer : **la curiosité intellectuelle et le leadership**

AU-DELÀ DES CONNAISSANCES JURIDIQUES, LA PRATIQUE DE LA PROFESSION NOTARIALE DANS UN MONDE EN CONSTANTE ÉVOLUTION NÉCESSITE BON NOMBRE DE COMPÉTENCES. C'EST DANS CET ESPRIT QU'UN NOUVEAU RÉFÉRENTIEL A ÉTÉ ADOPTÉ PAR LA CHAMBRE DES NOTAIRES EN MARS 2023. CET ARTICLE EST LE PREMIER D'UNE SÉRIE QUI PRÉSENTERA QUELQUES-UNES DE CES COMPÉTENCES INCONTOURNABLES POUR LE NOTAIRE D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN.

👉 EMMANUELLE GRIL, journaliste





**E**n adoptant ce nouveau Référentiel de compétences, l'Ordre souhaite redéfinir les compétences essentielles pour l'exercice de la profession notariale. Ces compétences se veulent ancrées dans la réalité quotidienne des notaires, adaptées à un contexte de transformation de la pratique traditionnelle et de diversification des champs de pratique. Elles sont cohérentes avec les défis actuels et futurs de la profession. En les développant, les notaires continuent d'assurer leur rôle déterminant dans l'accès à la justice de la société québécoise et d'offrir le meilleur accompagnement possible à leur clientèle.



## La curiosité intellectuelle, ça se travaille!

La curiosité intellectuelle est une compétence reliée au développement de soi. Elle fait partie des quinze compétences cruciales que doivent

développer les notaires. Dans le Référentiel, on la définit comme suit : « Être doté(e) d'une soif d'acquérir et d'approfondir en continu de nouvelles connaissances en lien avec la profession notariale tout en développant une expertise distinctive et en étant à l'affût des changements et des tendances. »

Joëlle Vincent, CRHA et associée fondatrice de la firme-conseil en gestion des ressources humaines Viaconseil, impliquée activement dans la refonte du Référentiel de compétences, souligne que la curiosité intellectuelle est primordiale dans un environnement en perpétuel changement.

« Les notaires en droit familial, par exemple, sont témoins de transformations tant d'un point de vue social que juridique. Outre les lois qui évoluent, il y a aussi les technologies qui deviennent de plus en plus sophistiquées. Dans ces conditions, les notaires doivent s'assurer de garder leurs connaissances à jour et de les actualiser régulièrement », dit-elle.

Elle recommande de rester à l'affût et de se montrer proactif, afin de demeurer pertinent. « On peut s'abonner à des publications de nature juridique, bien sûr, mais aussi s'intéresser à d'autres domaines, pour garder une bonne compréhension de notre environnement »,



*« Il faut comprendre le monde dans lequel on vit, bien cerner les enjeux sociétaux, d'où l'importance d'avoir une diversité de sources. »*

**JOËLLE VINCENT, CRHA**

dit Joëlle Vincent. Se mettre à jour c'est bien, mais encore faut-il savoir s'adapter aux différents contextes de pratique. « Il faut comprendre le monde dans lequel on vit, bien cerner les enjeux sociétaux, d'où l'importance d'avoir une diversité de sources », conseille-t-elle.

Pour sa part, M<sup>e</sup> Dany Lachance, notaire à Sherbrooke, entretient sa curiosité à travers la lecture de plusieurs articles d'actualité, dont ceux de la revue *Entracte*. Elle fait aussi ses propres recherches, notamment sur le site de la CAIJ,



*« Je n'hésite pas à remettre en question les choses que je connais bien, afin de m'assurer que je suis toujours à jour et pertinente. »*

**M<sup>e</sup> DANY LACHANCE**

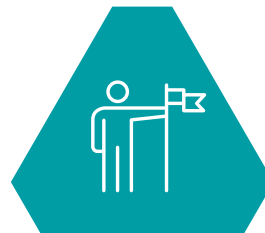
et aime bien se tenir informée sur différents sujets et enjeux de société. Notaire depuis 37 ans, M<sup>e</sup> Lachance s'est toujours fait un point d'honneur de demeurer alerte. « Au quotidien, je me requestionne constamment, et je suis consciente que c'est cette ouverture d'esprit qui me permet d'être bien outillée », partage-t-elle.

Elle aime bien avoir des discussions avec la jeune notaire qui exerce dans son étude. « On se *challenge* toutes les deux ! Je prends le temps de regarder ses façons de faire et nous échangeons alors sur les meilleures pratiques à mettre en place. Si cela peut améliorer nos services, j'intègre volontiers

ces changements », mentionne-t-elle. Autrement dit, elle ne s'assoit pas sur ses lauriers ! Malgré une longue expérience, elle ne craint pas la nouveauté. « Je n'hésite pas à remettre en question les choses que je connais bien, afin de m'assurer que je suis toujours à jour et pertinente », ajoute-t-elle.

Quant à M<sup>e</sup> Jean-François Monette, notaire à Gaspé, il considère que la curiosité intellectuelle fait partie des composantes essentielles de la pratique d'aujourd'hui et de demain. « Cela donne de la valeur à l'accompagnement du notaire. En saisissant la réalité et l'environnement de la personne qui vient nous consulter, on est en mesure de mieux cerner ses risques et ses besoins. Il ne s'agit pas uniquement de connaissances juridiques, on doit couvrir les différents angles : technologiques, sociaux, etc. », fait-il valoir.

Comme son champ d'expertise est le droit des affaires spécialisé dans le domaine des pêches, il se doit de bien comprendre ce secteur d'activité, son contexte et sa législation. Poser des questions, aller au-delà des réponses des clients, creuser et s'informer, voilà l'approche qu'il applique au quotidien.



## L'indispensable leadership !

Le leadership est une compétence qui fait partie du champ des responsabilités professionnelles du notaire. Dans le Référentiel de compétences, il est défini de la façon suivante : « Faire montre de la fierté d'être notaire, être audacieux, créatif et avoir confiance en soi et en ses moyens. Affirmer son engagement envers la profession notariale en participant à son rayonnement par des actions inspirantes et par le soutien offert à la relève. »

Oui, démontrer de la confiance en soi, se montrer audacieux, savoir prendre sa place et surtout savoir prendre les devants font bien partie des attitudes à cultiver pour faire avancer sa carrière et la profession. « Faire preuve de leadership, c'est aussi représenter sa profession de façon positive, tant auprès de ses pairs que des membres d'autres professions, par exemple en participant à des événements, ou en faisant du réseautage, etc. », mentionne Joëlle Vincent.

Pour développer son leadership, cette dernière recommande de se lancer et de se placer volontairement dans des situations où l'on pourra représenter et faire rayonner sa profession.





*« On peut également être un digne représentant de la profession en participant à des conférences, en partageant son expérience avec des étudiants et en accueillant de jeunes recrues au sein de son bureau. »*

M<sup>e</sup> JEAN-FRANÇOIS MONETTE

« Il faut apprendre à saisir les opportunités et à favoriser les échanges », recommande-t-elle.

Le leadership peut s'exercer dans l'accueil et l'accompagnement de la relève, qu'il s'agisse de stagiaires ou de jeunes notaires employés au sein de son étude. À ce sujet, M<sup>e</sup> Jean-François Monette précise que l'on ne doit pas confondre le leadership avec la hiérarchie ; tous les membres d'une organisation peuvent faire preuve de leadership à leur niveau, même s'ils ne se trouvent pas au sommet de la pyramide. « Il s'agit d'être capable de prendre des décisions et d'être confiant dans sa pratique et en ses capacités. Pour y parvenir, il est important de bien se connaître soi-même ainsi que son environnement, afin d'être en mesure de se lancer des défis à la hauteur de ses capacités », estime-t-il.

Pour afficher son leadership au sein de la communauté notariale, faut-il nécessairement siéger à différentes instances officielles, par exemple au conseil d'administration de la Chambre des notaires ou à l'un de ses comités ? C'est une option possible, mais il y a bien d'autres façons de se démarquer. « On peut également être un digne représentant de la profession en participant à des conférences, en partageant son expérience avec des étudiants et en accueillant de jeunes recrues au sein de son bureau », énumère-t-il.

M<sup>e</sup> Dany Lachance abonde dans le même sens et complète : « Le leadership, c'est aussi être un porteur de ballon. Pour ma part, je n'hésite pas à m'entourer d'autres professionnels lorsque c'est nécessaire – avocats, fiscalistes, par exemple –, mais je m'assure de demeurer l'acteur principal et de garder le contrôle de mon dossier. Enfin, lorsqu'on prend une décision,

il faut faire preuve d'assurance et avoir la capacité de convaincre. »

Le leadership est inné chez certains, mais la plupart d'entre nous doivent le développer au fil de la pratique. Le leadership peut s'exercer à travers la curiosité intellectuelle, grâce à laquelle on fait croître son expertise et ses connaissances pour ensuite mieux les diffuser. « Les notaires sont des intervenants incontournables qui occupent une place importante dans la vie de bien des gens. Nous avons la confiance du public et devons faire en sorte de demeurer des chefs de file dans notre domaine », conclut M<sup>e</sup> Lachance. •

## Des occasions de cultiver son leadership

Vous cherchez des façons de développer votre leadership et de faire rayonner votre profession ? Voici quelques suggestions :

- Siéger à l'un des comités de la Chambre des notaires ou à divers regroupements de notaires ;
- Participer au programme *Notaire d'un jour* en collaboration avec l'Université de Sherbrooke, qui permet aux étudiants en droit de toutes les universités du Québec d'accompagner un notaire pendant quelques heures. Pour en savoir plus : [usherbrooke.ca/droit/faculte/pole-dinnovation-notariale/programme-notaire-un-jour](http://usherbrooke.ca/droit/faculte/pole-dinnovation-notariale/programme-notaire-un-jour) ;
- Appuyer l'un des nombreux organismes qui ont besoin des connaissances d'un notaire. Vous en trouverez plusieurs sur la page Bilan social de la Chambre des notaires : [bilansocial.cnq.org](http://bilansocial.cnq.org).

PHOTO : ISTOCK

# Un outil nécessaire

## La trousse NPRA de cessation d'exercice

DE NOMBREUSES QUESTIONS SE POSENT POUR LE NOTAIRE QUI A PRATiqué PENDANT PLUSIEURS ANNÉES ET QUI ENVISAGE DE QUITTER LA PROFESSION POUR UNE RETRAITE BIEN MÉRITÉE. POUR AIDER LE NOTAIRE À FRANCHIR CE MOMENT IMPORTANT DE SA VIE PROFESSIONNELLE, LE MOUVEMENT DES NOTAIRES PRÉ ET RETRAITÉS EN ACTION (NPRA) A CRÉÉ À SON INTENTION UN OUTIL CONVIVIAL AVEC DES LIENS PERTINENTS VERS DE L'INFORMATION À JOUR.

◆ LOUIS VINCENT, notaire honoraire

**L**a trousse de cessation d'exercice a été conçue par un comité composé de deux notaires en exercice et deux notaires honoraires (retraités), soit M<sup>e</sup> Viviane Foucault, M<sup>e</sup> Angela Di Benedetto, M<sup>me</sup> Sylvie Arsenault et M. Louis Vincent, en collaboration avec l'Association professionnelle des notaires du Québec (APNQ) et avec l'expertise du Programme d'aide aux notaires (PAN) de la Chambre des notaires, de la Financière des professionnels (FDP), de Sogemec Assurances et de M<sup>e</sup> François Lebreux, notaire.

**Pour en savoir plus, n'hésitez pas à consulter la trousse sur le site de l'APNQ, sous l'onglet ACTIVITÉS / NOTAIRES À LA RETRAITE – NPRA: [www.apnq.qc.ca/content/notaires-à-la-retraite](http://www.apnq.qc.ca/content/notaires-à-la-retraite)**



Puisque le passage de notaire à retraité n'est pas seulement une question de réglementation professionnelle, la trousse aborde, outre ce sujet, les aspects importants suivants qui doivent être pris en compte :

## Section 1

### ASPECT PSYCHOLOGIQUE



Cette étape émotive amènera des changements importants dans votre vie et vous vous questionnez sûrement sur les prochaines années. La trousse rappelle que les services offerts aux membres de la Chambre par le biais du PAN peuvent être une solution pour vous épauler en cas de besoin.

## Section 2

### ASPECT FINANCIER Planification financière, produits de retraite saisissables ou non, assurance de personne



La transition vers la retraite comporte de nombreuses facettes et le volet financier est souvent celui qui soulève le plus de questionnements. En plus d'offrir prochainement des séances d'information aux notaires, la Financière des professionnels met à leur disposition une documentation riche qui est régulièrement mise à jour. Vous trouverez dans la trousse des liens vers les pages concernant cette étape de vie : plan de décaissement, stratégies fiscales, aide-mémoire pour une planification réussie... Bref, vos indispensables pour bien planifier votre retraite et votre échéancier.

## Section 3

### ASPECT LÉGAL Évaluation et transfert d'entreprise notariale, testament, mandat de protection



Une présentation offerte en collaboration avec M<sup>e</sup> François Lebreux sera aussi proposée périodiquement pour mieux comprendre les mécanismes et démystifier la lecture financière de l'entreprise notariale. Parmi les sujets qui seront traités : les techniques d'évaluation de votre entreprise, les divers facteurs d'influence et l'après-vente (tant pour le vendeur que pour l'acheteur).

## Section 4

### ASPECT ADMINISTRATIF



Compte tenu des circonstances particulières découlant de la pratique de chacun, franchir les étapes préalables à la cessation d'exercice peut s'avérer un processus ardu pouvant s'étendre sur plusieurs mois. Les coûts associés à la cessation d'exercice peuvent être plus ou moins importants selon les procédures à remplir à chaque étape préliminaire. Les éléments compris dans cette section ont été déterminés par M. Louis Vincent, notaire honoraire et consultant en gestion. ●

**En parallèle, la Chambre explore des avenues pour encourager et soutenir une fin de pratique plus graduelle, tout en allégeant les démarches administratives et les frais reliés à ce type de transition. L'expérience d'un notaire en fin de carrière est riche et nécessaire pour assurer l'équilibre dans la profession.**

# Communiquer clairement le droit

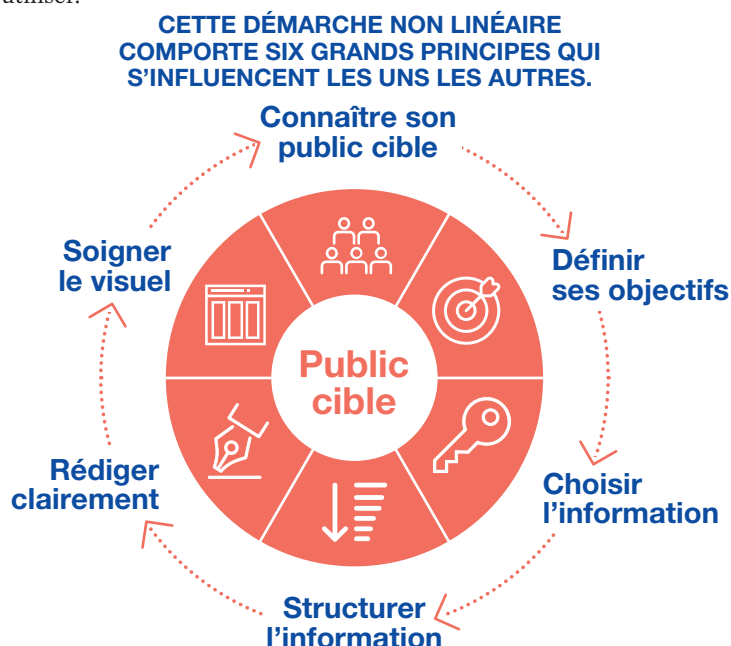
## Quelques astuces

LE DROIT, CE N'EST PAS TOUJOURS SIMPLE ! MAIS AVEC DE L'ENTRAÎNEMENT, C'EST TOUJOURS POSSIBLE DE LE COMMUNIQUER CLAIREMENT. VOICI QUELQUES ASTUCES POUR VULGARISER LES NOTIONS JURIDIQUES. N'HÉSITEZ PAS À LES APPLIQUER DANS VOTRE TRAVAIL ! 🗝️ ÉDUCALOI

### Une démarche, et non une simple question de mots

Nous pensons souvent que pour communiquer clairement, il est essentiel d'utiliser des mots simples. Mais c'est bien plus que cela ! Que ce soit à l'écrit ou à l'oral, communiquer clairement est une démarche. Cette démarche permet de transmettre à la personne à qui vous vous adressez l'information dont elle a besoin et de faire en sorte que la personne puisse facilement :

- trouver l'information ;
- la comprendre ;
- l'utiliser.



### LA COMMUNICATION CLAIRE APPLIQUÉE À LA LOI 11

Chez Éducaloi<sup>1</sup>, nous appliquons quotidiennement les principes de la communication claire. Nous les avons récemment mis en pratique pour créer des contenus en lien avec la Loi 11 (PL 18), entrée en vigueur en novembre 2022<sup>2</sup>.

#### PLUSIEURS PUBLICS CIBLES ?

Pour adapter une communication à différents publics cibles, il est parfois nécessaire de prévoir plusieurs outils de communication. C'est ce que nous avons fait pour nos contenus en lien avec le mandat de protection, en créant des articles

- pour les mandants : [Prévoir votre inaptitude grâce au mandat de protection et Faire votre mandat de protection](#) ;
- et pour les mandataires : [Comprendre votre rôle de mandataire](#).

**Votre curiosité est piquée ? Consultez notre dossier Web Protéger les personnes vulnérables** (<https://educaloi.qc.ca/dossier/protéger-personnes-vulnérables/>)

## 1 CONNAÎTRE SON PUBLIC CIBLE

Avez-vous parfois l'impression que les gens s'adressent à vous en faisant un monologue ?

Communiquer implique au moins deux personnes : un émetteur qui transmet l'information et un récepteur (le public cible) qui la reçoit. Ce que la communication claire propose, c'est de faire preuve d'empathie en se concentrant sur le récepteur. En le connaissant mieux et en vous intéressant à lui, vous pourrez adapter votre communication en conséquence.

Lorsque vous communiquez avec quelqu'un, vous pouvez tenter de vous mettre à sa place en vous demandant, par exemple :

- Quelle est sa connaissance du sujet ?
- Quel est son état d'esprit ?
- Pourquoi vous lirait-il ou vous écouterait-il ?

## 2 DÉFINIR SON OBJECTIF COMMUNICATIONNEL

Pourquoi souhaitez-vous communiquer avec votre clientèle, votre collègue ou tout autre public cible ? Pour l'informer ? Le convaincre ? Susciter une action ? Si vous voulez atteindre votre objectif communicationnel, vous devez l'identifier clairement dès le départ. Si votre objectif est flou, votre communication risque de l'être également !

## 3 CHOISIR L'INFORMATION À TRANSMETTRE

En droit, on a tendance à en dire beaucoup trop. Pour éviter la surabondance d'information, identifiez vos messages clés, c'est-à-dire les messages que vous souhaitez absolument que votre interlocuteur ou votre public cible retienne.

## 4 STRUCTURER L'INFORMATION DE FAÇON LOGIQUE ET EFFICACE

Vous arrive-t-il parfois d'exposer en détail votre raisonnement avant de partager votre conclusion ? C'est peut-être parce que vous confondez deux étapes distinctes de votre travail.



C'est à l'étape 2 que vous devez structurer l'information de façon logique et efficace pour votre public cible. Une astuce consiste alors à transmettre le contexte et les informations les plus importantes au début, puis les détails et les explications. C'est ce qu'on appelle la technique du « message clé d'abord » (*point-first writing*, en anglais). Pourquoi ne pas tester cette technique dans votre prochain courriel ?

## 5 UTILISER UN LANGAGE CLAIR

Que ce soit à l'écrit ou à l'oral, le langage clair utilise le style de la conversation, mais sans les défauts de la langue parlée. Vous pouvez par exemple :

- préférer la voix active à la voix passive (par exemple : “Le mandant signe” plutôt que “Le mandat est signé” ;
- employer des phrases courtes et une syntaxe simple (sujet-verbe-complément).

### ET LE JARGON JURIDIQUE ?

On doit se demander si le public est familier avec le jargon et s'il doit l'apprendre. Par exemple, dans un article portant sur le rôle du mandataire, nous avons décidé de conserver le terme « homologation », tout en l'expliquant. Pourquoi ? Car c'est le terme que les personnes rencontreront dans leurs démarches.

## 6 SOIGNER LA MISE EN PAGE ET LE VISUEL

Dans vos communications écrites, la mise en page et le visuel doivent donner le goût de lire, faciliter la lecture et donner vie à la structure de l'information. N'hésitez pas à utiliser notamment :

- des graphiques ;
- des listes à puces ;
- des tableaux.

Et assurez-vous de laisser des espaces blancs pour que le lecteur puisse respirer un peu ! ●

**Éducaloi est un organisme partenaire dont la mission est financée par le Fonds d'études notariales.**

1. Fondé en 2000, *Éducaloi* est un organisme neutre et indépendant qui a une expertise reconnue en éducation juridique et en communication claire du droit.

2. 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, LQ 2020, c. 11.

# Profession numérique

## Avez-vous emboîté le pas?

CE N'EST PAS D'HIER QU'ON PARLE D'UN NOTARIAT NUMÉRIQUE. DIFFÉRENTS ACTEURS TELS QUE L'APNQ, LE RÉSEAU NOTARIAL + OU PME INTER NOTAIRES, AINSI QUE DIVERS FOURNISSEURS, VOUS OFFRENT DU SOUTIEN ET DE L'ACCOMPAGNEMENT. VOICI UN TOUR D'HORIZON DE CERTAINS OUTILS MIS À VOTRE DISPOSITION POUR VOUS AIDER À SUIVRE LA CADENCE ET À NE PAS FAIRE DE FAUX PAS. DES FORMATIONS SONT AUSSI DISPONIBLES POUR APPRIVOISER LE TOUT OU PARFAIRE VOS CONNAISSANCES. N'HÉSITEZ PAS À SORTIR VOTRE AGENDA ET À RÉSERVER VOTRE PLACE!

◆ Direction responsabilité sociale et innovation en collaboration avec la direction clientèles et communication



### FOIRE AUX QUESTIONS

## Des réponses pour vous!

Disponible sur l'Espace notaire (profession numérique / acte technologique), la FAQ regroupe les interrogations reçues des notaires au sujet de l'acte notarié technologique. Elle est mise à jour régulièrement de manière à devenir un outil de référence évolutif et pertinent. Plus nous échangerons autour des enjeux vécus par chacun, plus la profession notariale sera forte.

Nous vous invitons à continuer de partager vos questionnements à l'adresse [techno@cnq.org](mailto:techno@cnq.org) et à consulter régulièrement le présent document.

**Voici les derniers ajouts en date du 20 juillet dernier :**

**Q | Est-ce possible de donner un mandat à un autre notaire pour la délivrance de copies ou d'extraits conformes d'actes notariés technologiques ?**

**R |** Oui. Cependant, puisque ConsignO Cloud-CNQ ne permet pas d'accorder un accès supplémentaire au mandataire, le mandant doit s'assurer de donner accès aux actes technologiques **pour la durée du mandat seulement**. Pour ce faire, le mandant peut donner accès soit à la version Word finale, soit à la version PDF/A des actes notariés technologiques.

Voir les détails à la section 17.4 des Lignes directrices (v.14) pour la mention que doit faire le mandataire sur la copie de l'extrait conforme.

**Q | Est-il possible d'utiliser d'autres plateformes pour signer des documents non notariés ?**

**R |** Pour rappel, la plateforme ConsignO Cloud-CNQ est la seule plateforme autorisée pour la signature d'actes notariés. Elle peut aussi être utilisée pour signer des documents sous seing privé au même titre que ConsignO Cloud-Affaires.

Il est possible d'utiliser une autre plateforme pour signer des documents sous seing privé. En effet, le *Code civil du Québec* et la *Loi concernant le cadre juridique des technologies de l'information* (LCCJTI) sont très libéraux concernant l'utilisation d'une signature électronique : **Acte sous seing privé | LCCJTI.ca et signature | Résultats de recherche | LCCJTI.ca**. Consulter la jurisprudence, section *Décisions liées*.

# L'ACTE TECHNO EN CHIFFRES

Notarius partage avec la Chambre  
les statistiques d'utilisation de  
la plateforme ConsignO Cloud-CNQ.  
Voici les données de juillet 2023 :

PROJETS FINALISÉS  
DEPUIS LE DÉBUT :

**867 167**

PROJETS FINALISÉS  
AU COURS DU MOIS :

**35 419**

PIC D'UTILISATION  
JOURNALIER (29 JUIN) :

**2016**

UTILISATEURS AYANT LANCÉ  
DES PROJETS DURANT LE MOIS :

**2035**

Il revient au notaire de s'assurer que l'outil de signature utilisé pour les documents sous seing privé répond aux exigences légales, notamment celles de la *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé* (Loi 25) et qu'il offre un niveau d'utilisation adéquat pour procéder à la signature de documents sous seing privé.

**IMPORTANT :** Pour qu'un acte sous seing privé signé électroniquement puisse être accepté pour publication, toutes les parties doivent posséder une signature numérique à clés publiques reconnues par le Registre foncier (art. 83 et 84 du *Règlement sur la publicité foncière CCQ*, r. 6. Voir détail dans la réponse du 15 janvier 2021.

Disponible cet automne

L'ACTE TECHNOLOGIQUE : ÊTES-VOUS PRÊT(E)?

## L'APNQ est aussi là pour vous accompagner

L'Association professionnelle des notaires du Québec (APNQ) est aussi à l'écoute de vos préoccupations. C'est pourquoi elle a créé un programme d'accompagnement, réalisé avec le soutien du Fonds d'études notariales, afin d'offrir à tous les notaires du Québec qui le souhaitent une formation pair-à-pair, dans le confort de votre bureau, à laquelle vos collaborateurs seront également conviés.

PAIR-À-PAIR

### Les volets de formation offerts

ORGANISATION  
DE VOTRE  
BUREAU

Équipements et logiciels  
nécessaires pour  
recevoir les actes sur  
support technologique,  
en personne ou à distance



SIGNATURE  
DES ACTES  
SUR SUPPORT  
TECHNOLOGIQUE

Sous-volet 1 - Niveau débutant

Sous-volet 2 - Niveau intermédiaire<sup>1</sup>

Sous-volet 3 - À distance



NUMÉRISATION  
DE DOSSIERS

Comment s'y prendre ?  
Démarrage, organisation du  
projet et opérationnalisation



Durée des volets : maximum 3 heures

Coût : 150 \$

À la suite de chaque séance, vous recevrez une attestation de formation de la part de l'APNQ reconnue par la Chambre des notaires.

1. Le notaire qui souhaite suivre cette formation doit avoir déjà utilisé la plateforme ConsignO Cloud-CNQ et lancé des projets d'actes notariés technologiques.

**Vous souhaitez  
vous inscrire ?**

**Communiquez avec  
nous sans tarder à  
[info@apnq.qc.ca](mailto:info@apnq.qc.ca)  
pour planifier votre  
séance de formation.**

Disponible cet automne

## SÉCURITÉ INFORMATIQUE

# Êtes-vous à risque ?

Les bonnes pratiques en sécurité informatique doivent être au cœur de la pratique notariale. Elles sont un gage de fiabilité et permettent de maintenir la confiance du public. La Chambre des notaires, en collaboration avec M<sup>e</sup> Bertrand Salvas, notaire émérite, a élaboré un exercice visant à vous faire connaître ces bonnes pratiques, aider à avoir un regard réflexif sur vos pratiques et proposer des outils et des références utiles.

### FORMATION 100 % ADAPTÉE À LA PROFESSION

Cet exercice, considéré comme de l'autoapprentissage, est constitué de quatre modules indépendants et complémentaires d'une durée d'environ 15 minutes chacun :



1

#### MODULE 1 | VOTRE ENVIRONNEMENT TECHNOLOGIQUE

Infrastructure technologique, réseau informatique, fournisseurs de services et système d'exploitation.

2

#### MODULE 2 | VOTRE ORGANISATION DU TRAVAIL (EMPLOYÉS ET SOUS-TRAITANTS)

Embauche des employés, télétravail, sensibilisation et formation du personnel, continuité des affaires et signature numérique.

3

#### MODULE 3 | VOS DONNÉES

Gestion documentaire, numérisation, sauvegarde des données et destruction des documents.

4

#### MODULE 4 | VOS COMMUNICATIONS

Partage de renseignements et de données, site Web pour services professionnels, réseaux sociaux et visioconférence.

À la fin de chaque module, vous pourrez conserver un document récapitulatif qui vous servira d'aide-mémoire utile pour vous accompagner dans la sécurisation de votre pratique.

Cet exercice réalisé sur Cognita, considéré comme de l'autoapprentissage, permet d'acquérir des connaissances qui

visent le développement des compétences suivantes : votre capacité d'adaptation, votre sens de l'organisation, vos aptitudes organisationnelles et d'affaires, votre rigueur professionnelle et, bien sûr, vos habiletés technologiques. ●

**Prêt à faire l'exercice ?  
Rendez-vous sur COGNITA!**

## Pratique notariale 100 % techno

MISE À JOUR AOÛT 2023



La Chambre a conçu un guide interactif qui vous permettra de situer votre progression selon les différentes étapes de cette transition. Bâissez votre itinéraire à l'aide des réflexions et des suggestions d'actions à entreprendre dès maintenant!

**Consultez le guide interactif sur l'Espace notaire dans la section Profession numérique.**



Adjointe virtuelle notariale

30 ans  
d'expérience



**Immobilier**  
prêt-vente,  
refinancement



**Agricole**  
prêt provincial-  
fédéral et vente



**Testament**  
mandat

*Mireille  
Pelletier*  
Adjointe virtuelle notariale

514 213-3721

mireillepelletier@notarius.net

[mireillepelletier.com](http://mireillepelletier.com)

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

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

Rangement

Classement

Aménagement

Numérisation

Depuis 1973



**CONTACTEZ NOUS !**

1 800 463.2849 / [JULSOLUTIONS.CA](http://JULSOLUTIONS.CA)

# Pôle d'innovation notariale

## C'est bien parti!

DEPUIS SA FONDATION EN 2022 PAR L'UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE, LE PÔLE D'INNOVATION NOTARIALE ÉVEILLE L'INTÉRÊT DES PERSONNES ÉTUDIANTES POUR LE NOTARIAT ET PROPOSE DES SOLUTIONS POUR L'AVENIR DE CETTE PROFESSION JURIDIQUE SOUVENT MÉCONNUE. VOICI UN SURVOL DES AVANCÉES DES QUATRE VOLETS DU PÔLE. ➡ M<sup>e</sup> ANNICK POITRAS, notaire et rédactrice

« **E**n partenariat avec le Fonds d'études notariales et la Chambre des notaires, la Faculté de droit de l'Université de Sherbrooke (UdeS) fait rayonner le notariat au sein de la communauté universitaire », se réjouit M<sup>e</sup> Rachel Bouchard-Turcotte, coordonnatrice à la maîtrise en droit notarial à l'UdeS et notaire-conseil au Pôle, agissant à ce titre avec ses collègues M<sup>e</sup> Bertrand Salvat et P<sup>re</sup> Edith Vézina.

« Les personnes étudiantes ont exprimé des commentaires très positifs quant aux actions posées par le Pôle jusqu'à présent. Elles sont heureuses d'en apprendre davantage sur cette profession qui ne bénéficie pas de la même visibilité que celle d'avocat, que ce soit dans les médias ou au sein même des facultés de droit », explique-t-elle, fière du chemin parcouru en matière d'accès à la justice, d'innovation juridique, de développement professionnel et de formation continue.

### Volet Accès à la justice

À l'UdeS, des personnes étudiantes au baccalauréat en droit qui œuvrent à la clinique juridique la Clé de

vos droits et à la Clinique juridique entrepreneuriale répondent gratuitement aux questions de la population. Depuis la création du Pôle, elles doivent identifier les mandats qui sont de nature notariale ou qui peuvent être traités par des notaires.

« Si un mandat touche un testament ou une succession, les personnes étudiantes ont le réflexe de diriger l'usager vers le bottin des notaires, dit M<sup>e</sup> Déborah Montambault-Trudelle, avocate responsable des cliniques juridiques à l'UdeS et du volet Accès à la justice au sein du Pôle. Nous les sensibilisons maintenant au fait qu'un notaire peut aussi agir en droit de la famille, en droit des affaires, en droit municipal, en matière de servitudes, etc., tout comme un avocat. Le rôle des notaires est ainsi démystifié tant pour elles que pour la population. »

De plus, ces personnes étudiantes ont pu bénéficier de la supervision conjointe d'une notaire et d'une avocate (respectivement M<sup>e</sup> Stéphanie Sherrer et M<sup>e</sup> Déborah Montambault-Trudelle) et assister à des conférences prononcées par des notaires, l'une sur les stratégies de communication, donnée par M<sup>e</sup> Joëlle Elliott Tousignant, et l'autre sur l'entrepreneuriat, donnée par

M<sup>e</sup> Mathieu Couture, élargissant leur perception de la profession notariale. « Ces conférences sont normalement données par des avocats, donc les choses évoluent », constate M<sup>e</sup> Déborah Montambault-Trudelle.



## Volet Innovation juridique

Le volet Innovation juridique a pour sa part le mandat d'identifier deux enjeux du notariat afin, ultimement, de proposer à la profession des solutions innovantes. Ainsi, des notaires de divers horizons ont été consultés sur leurs craintes au sujet de l'avenir de leur profession. La technologie, la confiance du public, la concurrence, la relève ainsi que les changements sociaux rapides et l'adaptation constante qui en résulte ont notamment été discutés.

Au terme des échanges, deux enjeux principaux ont été retenus par le Pôle, soit la conciliation intergénérationnelle

(comment attirer et retenir la relève) et la technologie (comment la relève peut contribuer à faire évoluer les études notariales sur le plan technologique), explique M<sup>e</sup> Stéphanie Sherrer, notaire, coordonnatrice des volets Accès à la justice et Innovation juridique au Pôle. « **Le but n'est pas de transformer les jeunes notaires en techniciens en informatique, mais de favoriser le partage de leurs connaissances et de leur aisance avec les notaires seniors.** »

Des personnes étudiantes au baccalauréat en droit et à la maîtrise en droit notarial travaillent actuellement avec un conseiller en innovation à élaborer des solutions à ces enjeux.

*« Les personnes étudiantes ont exprimé des commentaires très positifs quant aux actions posées par le Pôle jusqu'à présent. Elles sont heureuses d'en apprendre davantage sur cette profession qui ne bénéficie pas de la même visibilité que celle d'avocat... »*

**M<sup>e</sup> RACHEL BOUCHARD-TURCOTTE**



## Volet Développement professionnel

Un des objectifs du Pôle est de permettre aux futurs juristes de faire un choix de carrière éclairé. « On veut que les personnes étudiantes choisissent la bonne profession pour les bonnes raisons », explique Josée Perreault, responsable du développement professionnel et des relations avec les diplômés à la Faculté de droit de l'UdeS et coordonnatrice du volet Développement professionnel au sein du Pôle.

Ainsi, le Pôle a remis sur pied le programme « Notaire d'un jour », qui était auparavant piloté par la Chambre des notaires. Depuis 2022, 27 personnes étudiantes provenant de plusieurs facultés de droit au Québec ont pu accompagner un notaire dans son milieu de travail durant quelques heures afin de se familiariser avec sa pratique au quotidien, que ce soit en étude traditionnelle ou en pratique non traditionnelle, le tout dans les régions de l'Estrie, de la Capitale-Nationale, de Chaudière-Appalaches, des Laurentides, de Laval, de Montréal et de la Montérégie.

« C'est une occasion unique pour l'étudiant d'explorer la profession afin de mieux définir ses objectifs de carrière et, pour le mentor, de transmettre sa passion », assure M<sup>e</sup> Rachel Bouchard-Turcotte, soulignant que 90 % des personnes ayant participé jugent que l'activité a totalement répondu à leurs attentes.

Par ailleurs, afin d'éviter que les personnes étudiantes de l'UdeS ne mettent les pieds dans une étude notariale qu'au moment de leur stage, elles pourront visiter cet automne les bureaux de PME INTER Notaires Montréal et le cabinet multidisciplinaire Cain Lamarre à

*« Il y a bien sûr le choix entre avocat ou notaire, mais il y a de nombreuses avenues possibles à connaître dans chacune de ces deux voies. Le but est de mieux outiller nos personnes étudiantes avant d'intégrer le marché de l'emploi. »*

JOSÉE PERREAULT



Montréal. « Cette activité de découverte existait déjà dans les cabinets d'avocats et nous ajoutons maintenant des études notariales », précise Josée Perreault.

Enfin, le Pôle planche sur la création d'un cours de développement professionnel destiné aux étudiantes et étudiants du baccalauréat dès l'automne 2024. Décliné sur deux ou trois ans, ce cours en gestation permettra d'abord aux personnes étudiantes de mieux se connaître afin « d'être moins anxieuses par rapport à leur avenir et à leur parcours », poursuit Josée Perreault, qui travaille d'ailleurs

en collaboration avec Catherine St-Gelais-Néron, conseillère d'orientation et coordonnatrice du volet Développement professionnel au sein du Pôle.

**Son contenu visera aussi à en apprendre davantage sur les professions juridiques.** « Il y a bien sûr le choix entre avocat ou notaire, mais il y a de nombreuses avenues possibles à connaître dans chacune de ces deux voies. Le but est de mieux outiller nos personnes étudiantes avant d'intégrer le marché de l'emploi. » Enfin, ce cours développera





**Afin d'aider les notaires à se distinguer par rapport à d'autres professionnels comme les avocats et les comptables, le Pôle veut élargir l'offre de formation continue leur étant destinée.**



certaines compétences transversales utiles sur le marché du travail, comme la communication.

Ce cours sera inspiré de ceux offerts dans les facultés de droit de nombreuses universités américaines « qui ont une longueur d'avance en développement professionnel », souligne Josée Perreault, qui documente leurs pratiques depuis quelques années déjà.

## Volet Formation continue

**Afin d'aider les notaires à se distinguer par rapport à d'autres professionnels comme les avocats et les comptables, le Pôle veut élargir l'offre de formation continue leur étant destinée.**

« Nous voulons permettre aux notaires de se spécialiser dans certains domaines afin de se positionner dans des créneaux », indique Nicolas Ouimet, coordonnateur du Centre de formation continue à la Faculté de droit de l'UdeS et responsable du volet Formation continue au Pôle.

À la lumière des groupes de discussion et des sondages menés auprès des notaires, le Pôle a notamment cerné des besoins en droit des fiducies.

« L'idée, entre autres, c'est de bien comprendre ce qu'est la fiducie, à quoi elle peut servir, comment la mettre en place, avec quels professionnels collaborer au besoin dans les mandats complexes, tout en explorant l'évolution de son utilisation, notamment dans les nouvelles technologies », détaille Nicolas Ouimet.

Le droit agricole, un domaine de plus en plus investi par les avocats, selon Nicolas Ouimet, est aussi au menu. Ces formations pratico-pratiques, qui seront offertes en ligne par l'UdeS au printemps 2024 en ce qui concerne les fiducies et au printemps 2025 pour le droit agricole, permettront aux notaires d'approfondir les connaissances acquises à la maîtrise en droit notarial et de pouvoir ensuite détenir une spécialisation dans ces domaines complexes, précise M<sup>e</sup> Rachel Bouchard-Turcotte. ●

## Notaire d'un jour

Le Pôle d'innovation notariale de l'Université de Sherbrooke relance le programme **Notaire d'un jour** qui permet aux personnes étudiantes à travers le Québec de découvrir la profession de notaire.

**Intéressés à collaborer? C'est par ici que ça se passe!**

[usherbrooke.ca/droit/faculte/pole-dinnovation-notariale/programme-notaire-un-jour](https://usherbrooke.ca/droit/faculte/pole-dinnovation-notariale/programme-notaire-un-jour)



L'expérience de l'immobilier **DEPUIS 1983**

# Votre partenaire en gestion immobilière au Québec

Succession immobilière, investissement immobilier

514 282-7654 // [alfid.com](http://alfid.com) //   

500, Place d'Armes - Suite 1500 Montréal (QC) H2Y 2W2



## amalgama

ACQUISITIONS  
PARTENARIATS  
INC.

Me *Benoit Cloutier*  
Notaire, fondateur et leader d'Amalgama.

ententes équitables



### ESTIMATION D'ÉTUDES NOTARIALES

- Planification de votre retraite
- Incorporation ou partenariat



### TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ D'ÉTUDES NOTARIALES

- Négociations équitables acheteur-vendeur
- Accompagnement dans le financement



### REGROUPEMENT DE NOTAIRES

- Coaching
- Convention de partenariat

LES ÉTUDES DISPONIBLES

[www.amalgama.biz/etudes.html](http://www.amalgama.biz/etudes.html)

514 525-7676 • 1 877 525-7676

## TS expertise

Une équipe de professionnels d'expérience,  
un service rapide!

### Évaluation psychosociale

Homologation mandat de protection

Ouverture d'une tutelle au majeur

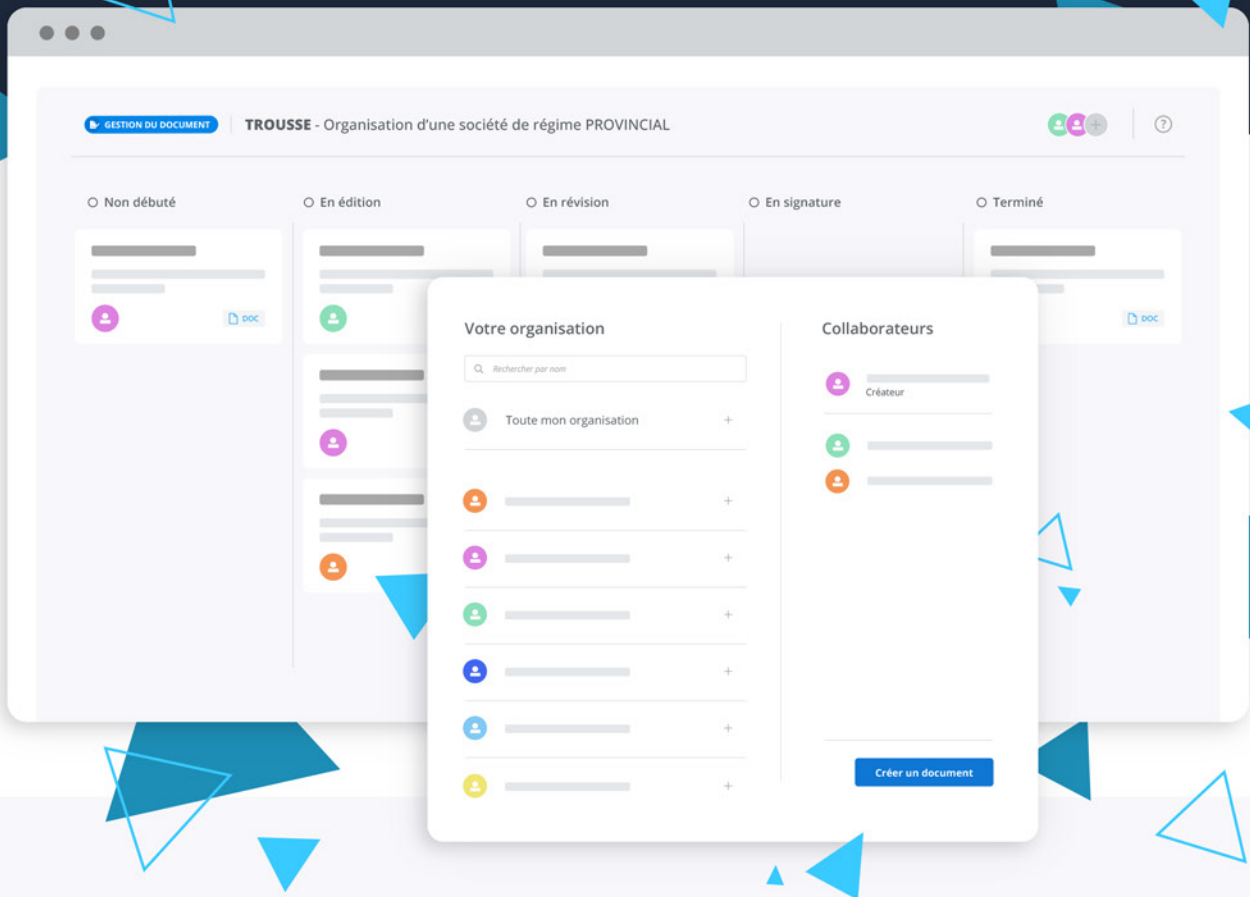


Marie-Josée Faubert, T.S.  
Judith Prévost Pilon, T.S.

[tsexpertise.com](http://tsexpertise.com) • 438 · 738 · 9444



Transformer le juridique par l'innovation



# Optimisez votre processus de rédaction!

Edilex permet de déléguer en toute sécurité les tâches de rédaction et de révision de documents à vos collaborateurs en utilisant des modèles intelligents. Vous pouvez donc allouer votre temps à l'accompagnement de vos clients

**Rédigez plus efficacement grâce à Edilex!**



Pour en savoir plus, visitez le [www.edilex.com](http://www.edilex.com)

# Qu'est-ce qui fait de nous un partenaire d'assurance titres fiable?

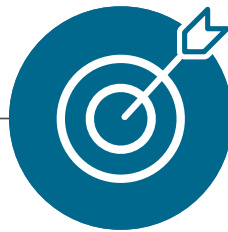
---



*Experts  
compétents*



*Réponses  
rapides*



*Orienté  
sur les solutions*



*Amener les transactions  
à la ligne d'arrivée*

*Tout en soutenant votre rôle au cœur  
des transactions immobilières !*

Contactez-nous pour voir  
la différence que nous pouvons  
faire pour vous.

888.235.9152 | [stewart.ca](http://stewart.ca)