



LE GUIDE DU DROIT NOTARIAL

Édition 2022-2023

CENTRE DE
DÉVELOPPEMENT
PROFESSIONNEL
Faculté de droit

Université 
de Montréal

**Centre de développement
professionnel**

Faculté de droit, Université de Montréal



LE GUIDE DU DROIT NOTARIAL

**4^e ÉDITION
2022 – 2023**

Responsable de l'édition :
Aminata Bal
Karine Delvolvé

**Révision pour la 4^e
édition :** Éliane Achim

Page couverture
Valérie Laporte

Publication
2022

LE GUIDE DU DROIT NOTARIAL

QUATRIÈME ÉDITION

MOT DE THUY NAM TRAN TRAN, RESPONSABLE DU PROGRAMME DE MAÎTRISE EN DROIT NOTARIAL

Une période de turbulences mondiales nous apprend tellement sur nos forces et nos limites, nos sources de joie et nos sources d'angoisse. Et en cela, ces épisodes dramatiques nous permettent de nous dépasser et/ou de nous retrouver. C'est vrai aussi bien au niveau de l'évolution propre à chaque être humain que de celle d'une profession comme celle de notaire.

Être notaire, c'est être au service des autres même en des temps incertains; c'est être résilient et travaillant même lorsque les conditions sont hors de l'ordinaire; c'est faire respecter la loi et protéger les citoyens dans des contextes difficiles; c'est être empathique lorsque la réalité est inhumaine.

Durant cette pandémie, plus que jamais le notariat au Québec a répondu présent pour un monde solidaire, combatif et fonctionnel.

Malgré les restrictions sanitaires, les citoyens ont continué à avoir accès aux services notariaux (immobilier, famille, protection des personnes, succession, droit des affaires, etc.) car le monde ne s'arrête de tourner en raison d'une pandémie ou d'une guerre ou d'une inflation économique.

Les notaires ont tenté de protéger les acquéreurs immobiliers par le devoir de conseil dans une période de surchauffe immobilière; ils ont été au front dans les centres d'hébergement de longue durée, lorsque permis, pour protéger les personnes inaptes (homologation de mandat de protection par exemple) et donner aux mourants la possibilité de concrétiser leurs derniers souhaits (dispositions testamentaires); ils ont réconforté les familles endeuillées en les accompagnant lors des règlements de succession. De plus, ils ont conseillé leurs clients entrepreneurs dans la poursuite ou le report de certaines activités économiques et ils ont porté attention aux couples en crise en matière de médiation familiale.

De manière audacieuse, les notaires (du ministère de la Justice Canada) ont permis que des renforts soient déployés dans les CHSLD par des conventions spéciales et inédites (déploiement de l'armée au soutien du personnel provincial de la santé).

Les notaires n'ont pas rejeté le défi de se moderniser eux-mêmes; leurs façons de faire, leurs mentalités, leurs équipements pour embrasser la réception d'actes notariés technologiques. Cette nouvelle manière d'œuvrer pour le public dans le respect des lois et de manière sécuritaire ne remplace pas la réception et la signature en présence des parties mais elle ajoute indéniablement une option avantageuse pour les parties qui souhaitent y recourir. En effet, les parties qui sont en région éloignée, ou avec des difficultés de déplacement et de transport ou par simple commodité, pourront accéder aux services notariaux de chez elles. Les parties qui souhaitent toujours voir l'officier public et l'acte papier pourront toujours être accueillis dans les études notariales. Ces deux voies assurent véritablement l'accès à la justice des citoyens québécois.

Ces défis mondiaux ont permis au notaire de réaffirmer (si besoin était) sa place primordiale dans un système de justice axé sur le respect de la loi et le respect des humains qui y sont soumis. Et le notariat, c'est un monde d'opportunités, une école de la vie, un océan de défis stimulants.

Le mot de la fin... pour les futurs notaires, la profession a tant de choses à vous offrir si vous vous y investissez avec passion, réflexion et humanité.

Maître Thuy Nam Tran Tran, notaire

Responsable du programme de maîtrise en droit notarial de la Faculté de droit de l'Université de Montréal

QUELQUES REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier les notaires suivants pour avoir fourni, avec générosité, des témoignages ainsi que des conseils judicieux :

Me Vincent Beauregard, Notaire

Me Louise Bédard, Notaire

Me Isa-Ève Boucher, Notaire

Me Liette Boulay

Me Joanie Charron, Notaire

Me Isabelle Couturier, Notaire

Professeure Johanne Clouet

Me Magali Dussault-Brodeur, Notaire et fiscaliste

Professeur Jean Hétu

Me Virginie Lachapelle, Notaire

Professeure Brigitte Lefebvre

Me Louise-Ann Masse, Notaire

Me Jean-François Monette, Notaire

**Me Thuy Nam Tran Tran, Responsable du programme de maîtrise en droit
notarial**

Me Jean-Luc Roy, Notaire

Me Robert Williamson, Notaire

MISE EN GARDE

Ce guide est une initiative du Centre de développement professionnel (CDP) de la Faculté de droit l'Université de Montréal. Il ne constitue aucunement une entente de recrutement avec les études qui y sont répertoriées. Les informations sur les études qui y sont listées proviennent du répertoire de la Chambre des notaires.

L'univers juridique au Québec étant en continuelle mouvance, nous excluons toute responsabilité quant à l'information sur les études qui sont listées dans ce guide, notamment en ce qui concerne leurs noms et coordonnées. Cette information devra être confirmée dans l'outil de recherche de la Chambre des notaires¹.

¹ Outil de recherche de la Chambre des notaires : <http://www.cng.org/fr/trouver-un-notaire.html>

TABLE DES MATIÈRES

MISE EN GARDE.....	7
---------------------------	----------

Qu'est-ce que la profession de notaire ?.....	13
--	-----------

Missions et fonctions.....	13
-----------------------------------	-----------

1) La fonction d'officier public	13
2) La fonction d'auxiliaire de justice	14
3) La fonction de conseiller juridique.....	14

Notaire ou avocat ?.....	15
---------------------------------	-----------

Les caractéristiques de la profession de notaire.....	15
Un juriste de l'entente	15
Un juriste des procédures non contentieuses.....	15
La rédaction : un aspect primordial de la profession notariale.....	16
Une profession portée vers l'entrepreneuriat	17
Un professionnel unique au Québec	18
Des secteurs de pratique variés	19
Des perspectives d'emploi prometteuses	21

Les domaines phares de la pratique notariale.....	23
--	-----------

Le droit immobilier	24
----------------------------------	-----------

La copropriété.....	24
L'achat et la vente de propriétés immobilières	25
Les hypothèques immobilières	26
Le démembrement de la propriété	26

Le droit de la personne.....	28
-------------------------------------	-----------

Les régimes de protection	28
Les mandats donnés en prévision d'incapacité.....	29
La protection juridique des aînés	30

Le droit successoral.....	33
----------------------------------	-----------

Les testaments	33
La planification successorale	34
La rédaction et la vérification de testament.....	34
La liquidation d'une succession.....	35

Le droit de la famille.....	35
------------------------------------	-----------

La célébration du mariage et de l'union civile.....	35
Les contrat de mariage et d'union civile.....	36
Les conventions d'union de fait	36
Le divorce et la dissolution de l'union civile	36

Le droit des affaires	38
------------------------------------	-----------

Les contrats commerciaux.....	39
La convention entre actionnaires.....	39
Les contrats de baux commerciaux	40
Les contrats de confidentialité.....	40
Le contrat de partenariat.....	40

Le financement et la constitution de société.....	41
La fusion et l'acquisition d'entreprises	42
Le rôle de conseiller juridique aux entreprises	43
Le métier de secrétaire corporatif.....	43
Les modes privés de prévention et de règlement des différends	44
De la médiation à l'arbitrage	44
La médiation familiale	45
La médiation et l'arbitrage commercial.....	46
La médiation civile.....	47
Le droit agricole.....	47
Une pratique en pleine expansion	47
La création ou la vente d'entreprise agricole	47
Financements, subventions et impacts fiscaux.....	48
La représentation en droit agricole	48
Les expertises en voie de développement.....	50
Le droit municipal.....	50
Le droit de l'environnement	52
Le droit maritime	52
Le droit international privé.....	53
Le droit de l'immigration.....	54
Le droit aérien.....	55
Le droit de la faillite et de l'insolvabilité	56
Le droit fiscal	56
Le droit des fiducies.....	57
Les technologies de l'information.....	59
L'enjeu des technologies	59
La pratique notariale à l'ère numérique	59
Les différents types de pratique.....	59
Dans un étude.....	62
Travailler en solo ou en équipe?.....	62
Au sein d'une entreprise	64
Au sein de la fonction publique	65
Travailler pour le gouvernement provincial.....	65
Travailler pour le gouvernement fédéral	65
En région.....	66
Pratiquer en ville ou en région?.....	66
Un rôle de juriste accru pour les notaires	67
La région : des opportunités uniques	69
Comment devient-on notaire?	71
Les habiletés requises.....	72
La formation	74
La formation universitaire.....	74
Les formations d'expertises.....	77

Le stage	78
Les objectifs.....	79
Trouver son milieu de stage	79
Le processus de recrutement.....	80
1) Offres publiées par les maîtres de stage	80
2) Candidatures spontanées	81
Les inscriptions	82
La durée.....	82
La supervision.....	82
Les évaluations	84
La réussite et la fin de stage.....	84
La formation par la Chambre des notaires	86
La Chambre des notaires en bref	86
Les objectifs de la formation.....	86
Les conditions d'admission	86
Les journées de formation et les évaluations	87
La cérémonie d'assermentation	88

QU'EST-CE QUE LA PROFESSION DE NOTAIRE ?

Au sein du milieu juridique québécois, les notaires sont des juristes essentiels dont leur rôle est trop souvent peu connu du grand public. Beaucoup moins nombreux que les avocats, le Québec compte en effet plus de 29 000² avocats contre près de 3 900³ notaires. Cependant et malgré les idées reçues, la profession du notaire touche de nombreux domaines, sa pratique est variée et ses fonctions ne cessent de croître.

MISSIONS ET FONCTIONS

La loi attribue aux notaires trois missions principales⁴ qui vous seront présentées dans cette section. Il est ainsi appelé à :

1. Agir à titre d'officier public;
2. Collaborer à l'administration de la justice; et
3. Il est également un conseiller juridique.

1) LA FONCTION D'OFFICIER PUBLIC

La fonction d'officier public que revêt le notaire est le pilier même de sa distinction avec la profession d'avocat.

À ce sujet, l'article 10 de la *Loi sur le notariat*, dispose que « le notaire a pour mission de recevoir les actes auxquels les parties doivent ou veulent faire donner le caractère d'authenticité qui s'attache aux actes de l'autorité publique, d'en assurer la date et, s'il s'agit d'actes reçus en minute, d'en conserver le dépôt dans un greffe et d'en donner communication en délivrant des copies ou extraits de ces actes ». Ainsi, le notaire a pour mission de donner aux actes juridiques un caractère « authentique », c'est-à-dire que ces actes ont un degré quasi absolu de fiabilité. Il s'agit donc d'une preuve très difficile, voire impossible à contredire devant les tribunaux.

C'est la raison pour laquelle le notaire est généralement perçu essentiel dans le domaine des procédures judiciaires ou plus simplement dans l'archivage des documents légaux, car tout acte notarié fait preuve de son contenu à l'égard de tous. Cette fonction revêt aussi un caractère distinct et inhérent à la profession notariale.

² BARREAU DU QUÉBEC, *Rapport annuel 2021-2022*, (2022) p. 15.

³ CHAMBRE DES NOTAIRES, *Rapport annuel 2020-2021*, (2021) p. 35.

⁴ *Loi sur le notariat*, RLRQ, c. N-3, art. 10 al. 1.

De fait, en raison de ce qui précède, le *Code civil du Québec* exige que certains actes soient reçus par acte notarié en minute : l'acte d'hypothèque immobilière (art. 2693 C.c.Q.), la déclaration de copropriété divise et ses modifications (art. 1059 C.c.Q.), l'acte de donation (art. 1824 C.c.Q.), le contrat de mariage (art. 440 C.c.Q.) et le contrat d'union civile (art. 521.8 C.c.Q.).

De plus, d'autres actes peuvent aussi revêtir cet aspect notarié par coutume (acte de vente immobilière) ou parce que les parties désirent donner à l'acte un caractère authentique. Tel que mentionné plus haut, ces actes feront alors preuve à l'égard de tous (art. 2819 C.c.Q.). Il en est ainsi du testament notarié qui fait foi de son contenu et qui n'a pas à être vérifié par le tribunal après le décès du testateur.

Pour terminer, le notaire qui agit en tant qu'officier de justice a le devoir d'accomplir son travail avec impartialité et de conseiller toutes les parties à l'acte de façon désintéressée, franche et honnête. Il doit s'assurer qu'ils comprennent les conséquences juridiques de ce qu'elles s'apprêtent à signer, ce dernier rôle est détaillé plus bas dans la sous-section « Conseiller juridique ».

2) LA FONCTION D'AUXILIAIRE DE JUSTICE

La deuxième fonction traditionnelle du notaire est celle de l'auxiliaire de justice. Cette fonction lui a été remise par la loi principalement avec pour objectif de désengorger les tribunaux.

Ainsi, il possède des pouvoirs en matière de tutelle au mineur, de régime de protection du majeur, de vérification de testaments, d'homologation de mandats de protection, de demande conjointe sur projet d'accord qui règle les conséquences de la séparation de corps, du divorce ou de la dissolution de l'union civile des conjoints et de célébration de mariage.

Veuillez noter également que, contrairement à l'avocat, le notaire est uniquement habilité à représenter ses clients en matière non contentieuse et préside la procédure et la conclusion de certains dossiers.

3) LA FONCTION DE CONSEILLER JURIDIQUE

Finalement, compte tenu de sa formation juridique, le notaire est habilité à œuvrer dans tous les domaines du droit et à conseiller ses clients. Toutefois, lorsqu'il agit à ce titre et donc à l'extérieur de son rôle d'officier public, il n'a pas l'obligation d'être impartial. Il peut donc trouver les solutions les plus appropriées pour son client selon le droit applicable. Il s'occupe également de préparer des conventions, des règlements et tout autre document de même nature se rapportant à la constitution, l'organisation, la

dissolution ou la liquidation volontaire d'une personne morale ou encore à la fusion de personnes morales.

Son rôle de conseiller juridique lui permet de faire un travail similaire à celui d'un avocat, à l'exception de la représentation en matière contentieuse, tel que nous l'avons souligné à la sous-section précédente. Il permet de prévenir les conflits et d'aiguiller ses clients pour faire le meilleur choix juridique selon leur situation, rédiger des contrats ou même donner un avis sur une situation donnée. À titre d'exemple, il peut conseiller un entrepreneur sur la forme juridique d'entreprise à adopter ou encore un client lors de l'achat d'un immeuble commercial. Ces types de dossiers amènent donc naturellement le notaire à pouvoir se spécialiser dans de nombreux domaines et également à pratiquer dans des environnements diversifiés.

NOTAIRE OU AVOCAT ?

LES CARACTÉRISTIQUES DE LA PROFESSION DE NOTAIRE

Tout professionnel doit faire preuve d'une disponibilité et d'une diligence raisonnable à l'égard de ses clients. Ainsi, les notaires doivent chercher à établir une relation de confiance mutuelle avec leurs clients, car ils partagent avec eux des moments clés de leur vie : achat d'une première maison, célébration du mariage, rédaction d'un testament ou conseils juridiques lors de la création d'entreprises.

Un juriste de l'entente

La philosophie notariale, « mieux vaut prévenir que poursuivre », prône une approche axée d'abord sur la prévention des conflits. Le défi de l'exercice de cette profession réside dans le fait de permettre aux parties d'arriver à une entente, parfois au prix de certains compromis. En effet, contrairement aux tribunaux où il y a un gagnant et un perdant, la médiation permet plutôt de trouver une solution commune. Cet aspect implique alors inévitablement de renoncer à certaines demandes.

Un juriste des procédures non contentieuses

Le notaire est habilité à conseiller ses clients sur l'ensemble des aspects d'une procédure non contentieuse. Tel est le cas même si le contexte qui sous-tend la demande du client peut sembler litigieux, notamment dans une demande d'ouverture de régime de protection ou d'homologation de mandat de protection.

En ce sens, il peut représenter ses clients dans des procédures auprès des autorités publiques et même devant les tribunaux pour des actions non contestées, établir des conventions et, généralement, compléter les mêmes actes qu'un procureur. Mentionnons à titre d'illustration que le notaire œuvrant en droit agricole est habilité à

représenter son client auprès de la Commission de protection du territoire agricole pour des questions touchant notamment l'inclusion ou l'exclusion d'une zone agricole. Il peut également représenter devant le tribunal des époux décidant de faire une demande conjointe de divorce si les parties le souhaitent lors de la convocation.

Par conséquent, le notaire pourra préparer, rédiger et déposer au nom de ses clients les demandes se rapportant aux affaires non contentieuses. À cela s'ajoute qu'il peut aussi, à titre d'illustration, se présenter au tribunal dans les demandes non contestées en matière d'adoption et de reconnaissance judiciaire du droit de propriété. Rappelons celles se rapportant à un partage volontaire de biens ou encore celles relatives à l'acquisition du droit de propriété par prescription.

Toutefois, le notaire doit se dessaisir d'un dossier lorsqu'il fait l'objet d'une contestation. Pour reprendre l'exemple ci-haut, si une demande de divorce est contestée par les parties, le notaire ne pourra pas les représenter dans une telle situation. Un avocat devra alors prendre le relai.

La rédaction : un aspect primordial de la profession notariale

L'exercice de la profession notariale, à l'instar de celle de tout juriste, exige une excellente connaissance de la langue française parlée et écrite. Le notaire est appelé à rédiger plusieurs documents nécessitant la compréhension verbale de la volonté du client et l'expression claire de cette volonté dans les documents écrits. Cette aptitude l'amène naturellement à être un expert en matière de rédaction de contrats. Cette compétence lui permet ainsi de développer sa pratique dans des domaines variés où l'écrit et la compréhension des rapports contractuels sont une nécessité.

Il existe plusieurs exemples attestant de l'omniprésence de la rédaction dans la profession notariale : rédaction du contrat de mariage, testament, acte de vente, rédaction de convention entre actionnaires, contrat de société et convention de copropriété indivise pour ne citer que ceux-là.

Il est important de souligner qu'en vertu de la *Charte de la langue française*, les ordres professionnels ne peuvent délivrer de permis d'exercice qu'à des personnes qui ont une connaissance du français appropriée à l'exercice de leur profession⁵. Cette exigence ne fait pas exception pour les candidats désireux d'être admis à la Chambre des notaires.

Premièrement, rappelons qu'une personne est réputée avoir une connaissance appropriée de la langue française si elle a effectué, à temps plein, au moins trois années d'études de niveau secondaire ou postsecondaire en français ou si elle a réussi les examens de français langue maternelle de la quatrième ou de la cinquième année du

⁵ *Charte de la langue française*, RLRQ, c. C-11, art. 35.

cours secondaire⁶. De fait, pour obtenir un permis d'exercice de la Chambre des notaires, un candidat doit satisfaire à ces dernières exigences.

Ainsi, celui qui ne détient pas une connaissance appropriée de la langue française doit réussir l'examen de l'Office québécois de la langue française⁷. Il faut noter que le formulaire d'inscription pour cette épreuve lui est transmis par l'Ordre après le dépôt de sa demande d'inscription. Cet examen est gratuit et se déroule à Montréal.

Finalement, l'étudiant admis à la maîtrise en droit notarial à l'Université de Montréal doit, de plus, réussir un test de français pour obtenir son diplôme. Celui dont le français n'est pas la langue première et dont les études antérieures n'ont pas été faites en français doit se soumettre au Test de français international (TFI). Le seuil minimal de réussite de ce test est de 785/990. L'étudiant qui a été admis à la maîtrise en droit notarial sans avoir été soumis au TFI doit, une fois inscrit, effectuer le Test de français Laval-Montréal (TFLM). S'il n'obtient pas 60 % au TFLM, il donc devra réussir un cours de français. Dans le cas où le résultat au TFLM est inférieur à 40 %, deux cours de français devront être suivis et réussis. Les modalités, incluant le délai dans lequel les cours doivent être réussis, sont déterminées par la Doyenne de la Faculté. Soulignons que la réussite des cours de français doit être acquise préalablement à l'accomplissement du stage en milieu professionnel.

Une profession portée vers l'entrepreneuriat

Le notariat accueille de nombreux juristes à l'esprit entrepreneurial, une caractéristique encouragée par la Chambre des notaires du Québec. En effet, nombreux sont les notaires à pratiquer seuls ou à fonder leur propre étude pour desservir leur clientèle. Cette tendance est d'ailleurs vouée à se généraliser, car le besoin grandissant de notaires en région encourage la relève notariale à se consacrer à l'établissement de leur propre étude et à faire preuve de plus en plus d'initiative.

La pratique traditionnelle échappe d'ailleurs à la conception habituelle du marché de l'emploi des avocats. En effet, il n'existe pas de très grandes études de notaires à dimension nationale pouvant employer énormément de ces juristes dans une région spécifique. Rappelons qu'en moyenne, les études notariales comptent un peu plus de 2 notaires⁸. Le nombre beaucoup moins élevé de ces professionnels en comparaison du nombre d'avocats suggère également une pratique souvent plus autonome ainsi qu'un sens aigu de la débrouillardise et de l'entrepreneuriat.

Inévitablement, ils doivent s'occuper de plusieurs aspects de la gestion de leur bureau, comprenant la comptabilité, le recrutement du personnel, la recherche de la clientèle, le

⁶ *Id.*

⁷ Pour davantage d'informations relativement à cette évaluation, veuillez consulter le site internet de l'Office québécois de la langue française à l'adresse suivante :

http://www.oqlf.gouv.qc.ca/francisation/ordres_prof/ordres.html

⁸ CHAMBRE DES NOTAIRES, *Rapport de la profession – 2017*, (2017) p. 83.

développement d'affaires et la communication entourant leur étude. Par conséquent, la pratique du notariat est souvent beaucoup plus diversifiée que l'on pourrait le croire au premier abord et amène naturellement ces professionnels à dépasser le cadre formel du droit pour s'investir également dans la gestion quotidienne et à long terme de leur « entreprise ».

Les futurs juristes à la fibre entrepreneuriale seront donc comblés par le notariat, puisqu'elle est une qualité essentielle à cette profession.

TÉMOIGNAGE – Me Vincent Beauregard, Notaire

L'année de mon assermentation, j'ai eu la chance d'assister à une conférence donnée par Me Jordan Furlong. Ce dernier est l'un des plus grands analystes du monde juridique et l'un des principaux prévisionnistes stratégiques de son avenir. J'ai alors pris conscience que ma profession était en mutation et que les notaires (tout comme les avocats) devaient s'adapter pour pouvoir s'épanouir professionnellement. Je recommande à tout futur juriste d'acheter un de ses livres et de le lire.

En commençant ma pratique, j'ai tout de suite vu le potentiel relié aux successions. Je constatais toutefois que ce type de dossier nécessitait énormément d'organisation pour être en mesure d'offrir un excellent service à mes clients. C'est en voulant pallier ce problème que j'ai imaginé un logiciel de gestion de projet spécialisé dans les dossiers de succession. À force de réflexion, le concept s'est défini et nous avons travaillé en tout quatre années avant de voir naître Guide Succession.

L'idée était de créer un outil qui permettrait aux notaires de prendre la place qui leur revient dans le secteur des successions.

Que ce soit dans la création d'un logiciel ou d'une étude notariale, partir en affaires c'est innover, c'est vouloir créer ou améliorer un produit ou un service dans le but de répondre à un besoin. C'est aussi une aventure qui implique beaucoup d'émotions et de travail. Selon moi, le notaire en pratique privée qui ne saisit pas que le notariat et l'entrepreneuriat sont interreliés aura beaucoup plus de difficulté que celui qui embrasse cette réalité avec lucidité et énergie.

Innover est non seulement passionnant en soi, mais c'est aussi une nécessité dans le monde d'aujourd'hui. Les nouvelles technologies changent le monde économique et cela a un impact majeur sur notre profession. Tâchons d'être une partie prenante active de ce changement plutôt que de le subir !

Un professionnel unique au Québec

La profession de notaire telle que nous la connaissons n'existe pas à l'extérieur du Québec, car les autres provinces canadiennes appliquent le système juridique de la common law.

Cependant, il ne faut pas croire que cet aspect de la profession est limitatif. Il est vrai que, par exemple, une personne désirant acheter un terrain à l'extérieur du Québec ne pourra bénéficier des services d'un notaire, toutefois son rôle de conseiller juridique demeure. Il est aussi à souligner qu'un avocat qui n'est pas membre du Barreau de cette autre province canadienne ne pourra pas non plus assister ce client, sous certaines modalités et conditions. Dans ces circonstances, la personne devra plutôt se référer à un avocat accrédité de la province ou de l'État étranger pour l'assister dans l'accomplissement de ces actes.

Il est à noter que le notaire est habilité à recevoir des actes à l'extérieur du Québec, à condition que les biens ou les personnes qui sont visées se situent ou soient domiciliés au Québec (art. 3110 C.c.Q.). Cependant, il est à noter cette pratique demeure moins courante.

À ce titre, il est intéressant de soulever la différence historique entre le *barrister* (le juriste ayant comme fonction principale la plaidoirie et les procédures contentieuses) et le *solicitor* (le juriste ayant comme fonction principale la consultation, la rédaction d'actes et les procédures extrajudiciaires) présente dans plusieurs pays attachés à la common law. En effet, cela représente en quelque sorte la situation juridique au Québec entre avocat et notaire, où le notaire a un rôle équivalent à celui du *solicitor* alors que l'avocat a plutôt, normalement, le rôle du *barrister*.

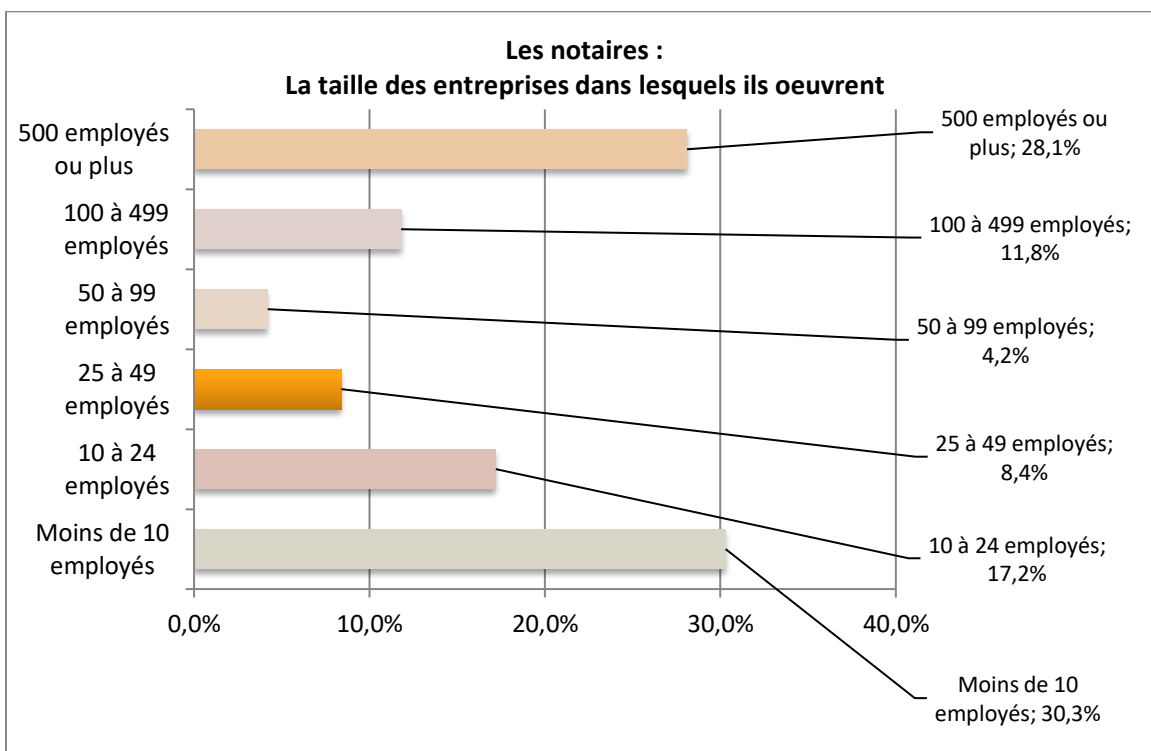
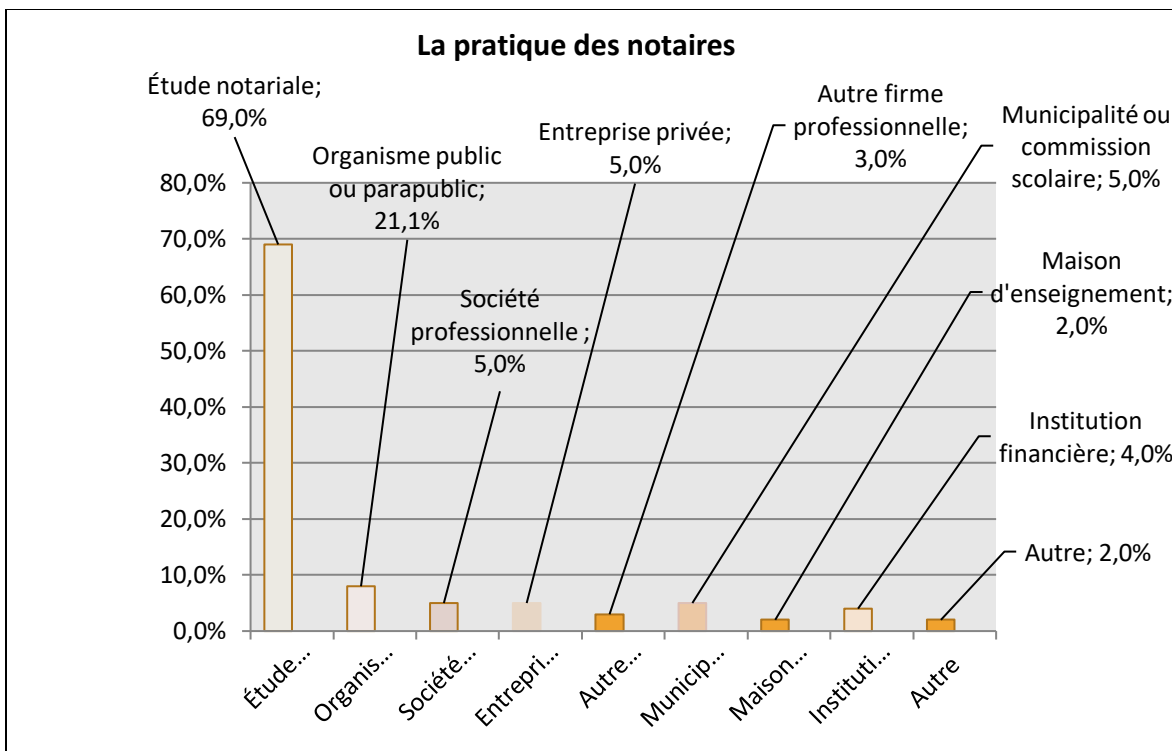
Finalement, il est à noter que la profession de notaire est très courante dans les pays de traditions civilistes, notamment en France et en Italie, et certains systèmes juridiques étrangers considèrent même implanter cette profession afin de désengorger les tribunaux.

Des secteurs de pratique variés

Même si la majorité des notaires pratiquent en études privées, il n'en demeure pas moins que plusieurs d'entre eux exercent dans un milieu dit non traditionnel, par exemple, dans la fonction publique, dans des organismes parapublics ou encore au sein d'entreprises privées. Les milieux dits « non traditionnels » englobent en réalité tous les emplois ou les pratiques qui ne sont pas associés à l'exercice dans une étude de notaire.

À titre de référence, la page suivante présente des graphiques concernant le genre d'entreprises dans lesquelles œuvrent les notaires ainsi que la taille de celles-ci⁹.

⁹ Les graphiques dans ce guide ont été produits à partir de données recueillies dans le cadre d'une enquête sur la profession réalisée par la Chambre des notaires en 2017 et publiée dans le magazine Entracte en 2018. Le questionnaire a été rempli par 1 454 notaires, soit 37% des notaires inscrits au tableau de l'Ordre.



De plus, rappelons que lorsqu'ils exercent en pratique traditionnelle, leurs interventions professionnelles concernent une diversité de secteurs de la vie courante, comprenant notamment les actes relatifs à l'achat ou à la vente de propriétés, au règlement de successions, au mariage et au divorce.

Le notaire peut également agir à titre de conseiller juridique sur une diversité de champs de pratiques qui incluent le droit privé, le droit immobilier, le droit des affaires, le droit des sociétés, le droit international privé, et aussi la fiscalité et la gestion de patrimoine. À titre informatif, la section suivante du présent guide détaille la diversité des champs de pratiques du notaire de façon non exhaustive.

Des perspectives d'emploi prometteuses¹⁰

Il existe en réalité plusieurs raisons faisant du notariat une profession aux perspectives d'emplois prometteuses. Selon les statistiques, 40 % des notaires ont plus de 20 ans d'expérience¹¹. De fait, un départ à la retraite massif est donc à prévoir d'ici quelques années, ce qui contribuera à augmenter le taux de placement des nouveaux diplômés. En effet, ce départ à la retraite permettra aux jeunes diplômés de prendre la relève de la gestion et des dossiers d'une étude où le notaire propriétaire ne sera plus en mesure de rendre ses services. Cette situation est d'ailleurs très présente en région, raison que nous détaillons plus amplement dans la section « Les différents types de pratique » du présent guide.

Par ailleurs, la volonté des gouvernements et des citoyens de trouver des solutions autres que le recours traditionnel aux tribunaux pour régler certaines situations conflictuelles amène le notaire à se tailler une place d'importance dans ce secteur en pleine croissance. Son devoir d'impartialité et sa pratique axée sur la prévention en font un professionnel hors pair pour agir à titre de médiateur ou d'arbitre.

Pour en venir aux salaires, les notaires possèderaient un revenu personnel moyen de 85 500\$, selon un revenu médian de 70 000\$. Une perspective d'emploi particulièrement intéressante, surtout lorsque ces chiffres sont comparés au revenu médian moyen des ménages québécois, quant à lui évalué à 59 822\$. Les notaires possédants une certification professionnelle ou un titre additionnel (par exemple fiscaliste ou planificateur financier), soit 23%, ont quant à eux un revenu moyen de 103 000\$¹².

¹⁰ À titre d'information, un rapport complet d'information sur le marché du travail, plus précisément sur les perspectives d'emploi des avocats et des notaires dans les différentes régions du Québec, est disponible sur le site internet suivant :

http://www.guichetemplois.gc.ca/IMT_rapport_cnp.do?cnp=4112&reportOption=outlook.

¹¹ CHAMBRE DES NOTAIRES, *Rapport de la profession – 2020-2021*, (2021) p. 35.

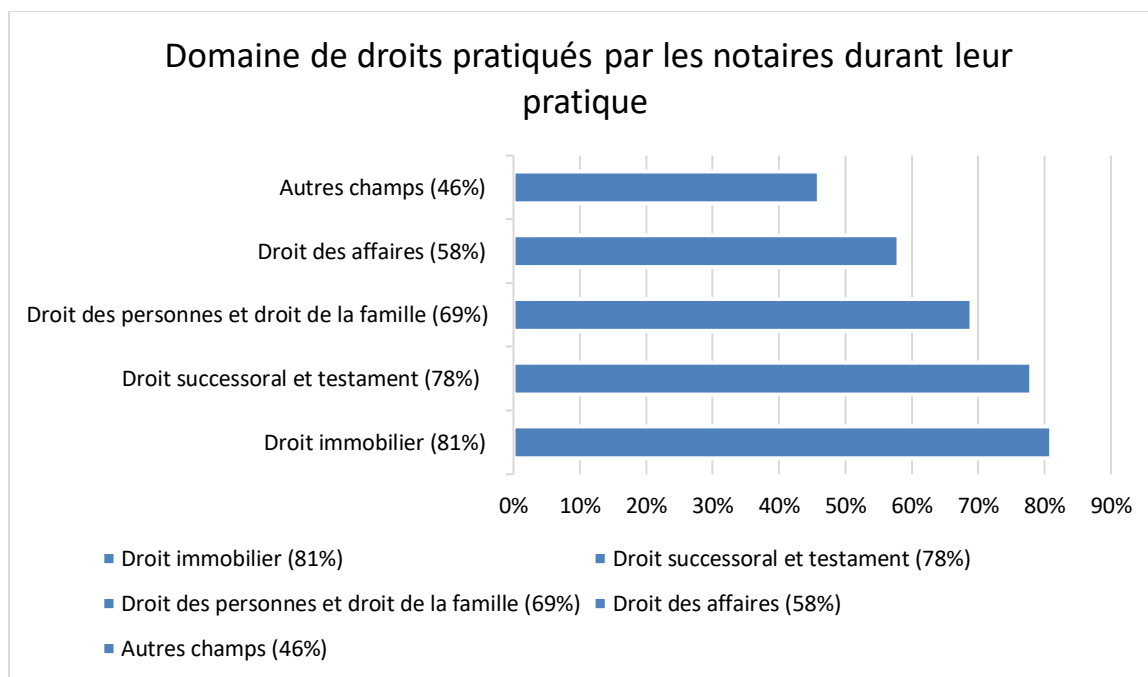
¹² Les données sur les revenus viennent de l'enquête sur la profession de la Chambre des notaires : magazineentracte.cmq.org/cmq-entracte/magazine-entracte-printemps-2018/#18/

Les domaines phares de la pratique notariale

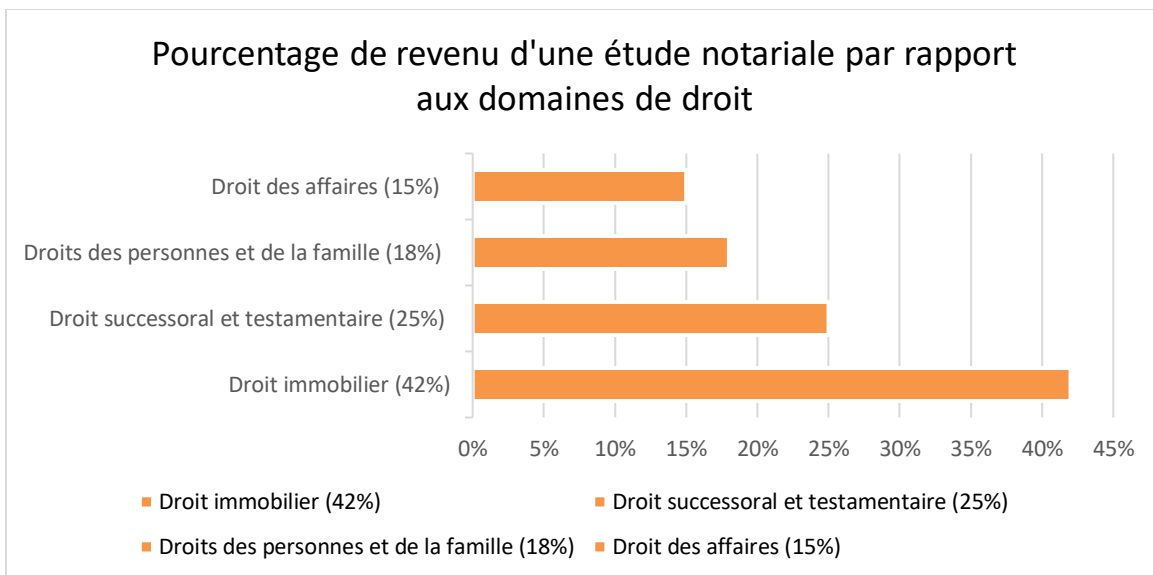
Les champs de pratique les plus courants pour les notaires sont le droit immobilier, le droit de la personne, le droit successoral, le droit de la famille et le droit des affaires. Quelques autres domaines sont également en pleine croissance tels que le droit des modes privés de prévention et de règlement des différends, le droit municipal, le droit international privé et bien d'autres que nous détaillerons dans la prochaine section. Dans cette présente section, vous trouverez une brève description de chacun des domaines de pratique traditionnellement associés au notariat.

Nous aborderons ici les différents secteurs de pratique les plus courants chez les notaires, soit : le droit immobilier, le droit de la famille, le droit successoral et le droit des affaires. Veuillez garder à l'esprit cependant que ces domaines ne sont en rien une liste exhaustive ou limitative des domaines où peuvent œuvrer les notaires. Finalement, nous présenterons dans la prochaine section les domaines où les notaires, sans être traditionnellement associés à ceux-ci, y développent de plus en plus une expertise.

À titre informatif, voici un graphique présentant la proportion de notaires pratiquant dans certains domaines du notariat au cours de leur pratique en étude :



De plus, le pourcentage des revenus provenant de ses différents domaines de droit correspond aux chiffres présentés à la page suivante :



Ces études démontrent ainsi les différents domaines pratiqués par les notaires en études traditionnelles. À la lumière de ces chiffres, la tendance affiche bien que le droit immobilier constitue bien souvent une importante part des revenus du notaire « moyen ».

Veuillez garder à l'esprit cependant qu'il ne s'agit en rien d'une obligation et que plusieurs notaires sont appelés à ne jamais œuvrer dans le domaine immobilier.

LE DROIT IMMOBILIER

La présence du notaire est nécessaire dans plusieurs secteurs du droit immobilier qui comporte notamment le droit de la copropriété, l'achat et la vente de propriétés immobilières, les hypothèques immobilières et les démembrements de la propriété. Cette nécessité du notaire en immobilier amène naturellement 81% d'entre eux à pratiquer dans ce domaine¹³.

Le droit immobilier comprend, en tout état de de cause, plusieurs particularités, en voici quelques-unes :

LA COPROPRIÉTÉ

Depuis plus de quarante ans, ce domaine a beaucoup évolué, notamment en matière de copropriété divise en raison des grandes exigences de la clientèle et de la législation

¹³ Enquête sur la profession de la Chambre des notaires, p. 20 : magazineentracte.cnq.org/cnq-entracte/magazine-entracte-printemps-2018/#20/

québécoise. L'intervention d'un notaire expert en la matière est essentielle puisque la copropriété divise, aussi connue sous le nom de condominiums, naît par la publication d'une déclaration de copropriété qui doit obligatoirement être rédigée sous forme notariée en minute (art. 1059 al. 1 C.c.Q.).

En outre, le notaire jouera souvent le rôle de médiateur lorsque surgissent des différends relatifs à la contribution aux charges communes, aux actions du syndicat de copropriété ou encore, à la réécriture d'une déclaration de copropriété. En effet, ayant bien souvent accompagné les premières démarches d'acquisition et de déclaration de copropriété, il sera le premier professionnel vers qui ces justiciables se tourneront en cas de conflit.

Finalement, bien qu'une convention écrite ne soit pas obligatoire dans le cas de la copropriété en indivision, les indivisaires ont tout intérêt à rédiger devant notaire une telle convention. En effet, le notaire peut conseiller les copropriétaires en indivision sur certaines règles qui leur sont applicables et sur ce qu'ils devraient prévoir dans leur convention d'indivision afin de bénéficier d'une protection maximale.

L'ACHAT ET LA VENTE DE PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES

Sur le plan des affaires immobilières, le notaire est très sollicité et intervient pour offrir une sécurité aux personnes qui sont parties à des contrats relatifs à la vente, à l'achat ou au transfert de propriété. Cette sollicitation provient principalement de sa connaissance pointue en droit immobilier acquise à la fois dans ses études, dans sa pratique professionnelle et en sa qualité d'officier public.

Dans un premier temps, dans le cas de l'achat d'une propriété, le notaire renseigne son client acquéreur sur toutes les autorisations requises et nécessaires à la réalisation de son projet immobilier (par exemple, auprès de la municipalité ou de la Régie du logement) et, à sa demande, entreprend les démarches pour chercher à les obtenir.

Le notaire effectue aussi les recherches appropriées, dont notamment l'examen des titres pour assurer la sécurité des transactions. Cet examen lui permet, entre autres, de déceler les droits réels dont est grevé l'immeuble, de confirmer l'identité du propriétaire et de déterminer si le consentement de certains individus est nécessaire afin de procéder à la vente. Cet examen est d'une importance capitale. En effet, s'il survient une anomalie dans l'identité du propriétaire vendeur, l'examen des titres pourrait, à titre d'exemple, permettre de découvrir que ce dernier n'est pas habilité à vendre la maison ou encore qu'il s'agit en réalité d'une fraude. Encore à titre d'exemple, l'absence de droit réel grevant l'immeuble pourrait permettre quant à elle d'assurer aux acheteurs qu'ils n'auront pas à rembourser un prêt contracté par le vendeur et garanti par une hypothèque publiée contre l'immeuble acquis.

De plus, à l'aide du certificat de localisation préparé par un arpenteur-géomètre, le notaire vérifie si les dimensions du terrain qui fait l'objet de la vente sont exactes et

reflètent l'intention initiale des parties, si les bâtisses sont bien érigées sur le terrain vendu, si les fenêtres répondent aux normes légales, si la propriété du voisin empiète sur le terrain du vendeur ou s'il existe des droits de passage ou des servitudes.

Dans un deuxième temps, le notaire devra rédiger l'acte de vente en y insérant toutes les clauses et conditions essentielles à la sauvegarde des droits de toutes les parties (vendeur et acquéreur). Par conséquent, il doit être impartial et doit protéger, dans la rédaction de l'acte de vente, autant les droits du vendeur que ceux de l'acquéreur : il est autant le conseiller du vendeur que celui de l'acquéreur afin d'assurer la sécurité de la transaction.

Finalement, c'est le notaire qui procèdera également à la publication de cet acte de vente qui permet aux acquéreurs de rendre leur droit de propriété opposable à tous.

LES HYPOTHÈQUES IMMOBILIÈRES

Selon l'article 2693, le *Code civil du Québec* prévoit que le prêt hypothécaire doit obligatoirement être reçu devant notaire sous forme notariée en minute. Le notaire est donc un professionnel qui permet de faire le lien entre le créancier hypothécaire et le client qui désire acquérir une propriété ou se refinancer, en recevant les signatures de la garantie hypothécaire et en expliquant à l'emprunteur les conséquences juridiques de cet acte. De cette façon, le client comprend mieux les droits et les obligations qui découlent de la signature d'une hypothèque immobilière.

LES DÉMEMBREMENTS DE LA PROPRIÉTÉ

Rappelons d'abord que les démembrements de la propriété consistent à diviser les attributs du droit de propriété que possède une personne sur un bien. En effet, il existe trois attributs distincts formant le droit de propriété, soit l'*usus*, (le droit d'usage) le *fructus* (le droit de percevoir les fruits et revenus d'un bien, par exemple percevoir un loyer) et l'*abusus* (le droit de vendre, de détruire ou de disposer autrement du bien). En séparant un ou plusieurs de ces attributs, il est alors possible de créer une servitude, une emphytéose, un droit d'usage ou un usufruit (art. 1119 C.c.Q.). Ces démembrements sont des mécanismes légaux permettant notamment, selon la situation, de faciliter la gestion de la propriété.

Ainsi, expert en droit civil, le notaire se fait un devoir d'informer ses clients sur les différentes avenues qui se présentent à eux si ces derniers désirent officialiser par écrit un démembrement de leur droit de propriété ou s'ils ont de la difficulté à interpréter une clause d'un contrat d'achat qui date de plusieurs années. À ce titre, le plus souvent, il pourra expliquer les droits et les obligations qu'entraînent le droit d'usage et la servitude (par exemple, de vue ou de passage) et, plus rarement, donner de l'information relativement à l'usufruit et à l'emphytéose. Le démembrement du droit de la propriété est un aspect complexe du droit immobilier et le praticien œuvrant dans cette filière est

appelé à se pencher sur des questions relevant de plusieurs autres champs légaux, notamment en droit successoral ou fiduciaire, voire même en droit commercial.

TÉMOIGNAGE – Me Isabelle Couturier, Notaire

Le droit immobilier est l'un des domaines le plus pratiqué par les notaires. Détenteurs du privilège exclusif de la réception des actes de garanties hypothécaires, les notaires sont alors les juristes à la source de pratiquement tous les transferts immobiliers.

La pratique du droit immobilier nécessite à elle seule la maîtrise de nombreux champs d'expertise, outre le droit immobilier lui-même, le notaire qui œuvre dans ce domaine doit également être aguerri en droit fiscal, en droit successoral, en droit corporatif et en droit de la personne. S'il est vrai que tous les dossiers d'immobilier se ressemblent, ils sont pourtant tous très différents et exigent la constante vigilance du notaire.

Le notaire qui instrumente un transfert de propriété doit tenir compte d'énormément d'informations pour s'assurer que toutes les parties à l'acte avaient l'autorité d'agir : le vendeur est-il un non-résident ? Le liquidateur a-t-il la saisine de l'immeuble ? La société a-t-elle l'autorisation de ses actionnaires ? Quel est le régime matrimonial des parties ? Toutes ces questions pouvant mener à des vices de titres et des conséquences graves, elles sont l'entière responsabilité du notaire apposant sa signature à la fin de son acte.

Si plusieurs intervenants, dont les banques et les courtiers immobiliers gravitent avant le notaire dans une transaction immobilière, il est le seul à en assumer les responsabilités et les erreurs suite à la signature des parties. Le notaire doit donc s'assurer que le travail de ces intervenants a été bien réalisé avant de s'engager. Malheureusement, le domaine de l'immobilier est un domaine où la pression est très forte et où les délais sont très courts. Le notaire doit non seulement être rapide, mais aussi très appliqué, l'oublier d'un détail pourrait lui être fatal.

C'est pourquoi le notaire qui décide d'œuvrer en matière immobilière doit être conscient de la pression liée à ce champ d'expertise. Il doit être en mesure de travailler vite, bien et de prendre avec fermeté la place qui lui revient dans la transaction. Il doit orchestrer cette transaction dans la plus grande impartialité et s'assurer que les droits et intérêts de toutes les parties sont respectés. Pour ce faire, il revêt alors le titre d'officier public.

En 2022, outre les responsabilités importantes du notaire, il doit également jongler avec la tarification de ses dossiers, la gestion des ressources humaines et l'avancement de la technologie. Le notaire entrepreneur est donc multidisciplinaire dans tous les sens du terme.

Les actes virtuels étant maintenant une norme incontournable, les notaires qui se butent contre ces avancées sont maintenant confrontés par les demandes de la clientèle. Lorsque le monde s'est arrêté en 2020, les notaires ont été consacrés « services essentiels »

ainsi ils sont demeurés des juristes au cœur de l'économie québécoise. Les signatures à distance ont révolutionné notre profession et lui assurent une certaine pérennité.

Le notaire qui choisit la voie de l'immobilier choisit à la fois un domaine vaste et complexe. Il devra non seulement être un excellent juriste, mais également un homme ou une femme d'affaires avisé et être en mesure de bien gérer son stress et la pression. Il ne devra pas compter ses heures de travail entre les mois d'avril et d'août et avoir toujours la gentillesse de répondre aux questions des clients qui achètent, il ne faut jamais l'oublier, certainement le plus gros bien de leur vie.

Bref, le jeune notaire à la recherche de défis sera comblé par la pratique du droit immobilier !

LE DROIT DE LA PERSONNE

Fort de sa formation en procédure non-contentieuse, le notaire est le professionnel par excellence lorsqu'il est question d'ouverture de régimes de protection publics ou privés, tant pour les personnes mineures que majeures, ainsi que de rédaction et d'homologation de mandats de protection. Le droit de la personne est un domaine proche du quotidien des notaires, car il est pratiqué par 69% d'entre eux¹⁴. Le vieillissement de la population amènera sûrement un plus grand nombre d'entre eux à œuvrer dans ce secteur dans les années à venir.

LES RÉGIMES DE PROTECTION

Tout d'abord, que ce soit pour établir un régime de protection pour un enfant mineur ou pour une personne majeure, le notaire est habilité par la loi à prendre en charge toute la procédure menant à l'établissement d'une tutelle, de la création d'un conseil de tutelle par la convocation des parents et amis jusqu'à la décision du tribunal.

Par exemple, si les parents d'un mineur n'ont pas désigné de tuteur qui agira comme remplaçant dans un écrit et que celui désigné ne peut agir à ce titre pour quelque cause que ce soit, une assemblée de parents et amis de l'enfant mineur doit être convoquée pour lui désigner un tuteur. Le notaire est alors habilité à présider les démarches et les procédures pour réunir cette assemblée, officialiser ses conclusions et y donner suite.

Le notaire peut aussi accompagner les proches d'une personne majeure inapte et se charger de toutes les démarches nécessaires afin que son inaptitude soit reconnue. Il devra préparer toute la documentation, notifier les intéressés, convoquer et tenir

¹⁴ Enquête sur la profession de la Chambre des notaires, p. 20 : magazineentracte.cnq.org/cnq-entracte/magazine-entracte-printemps-2018/#20/

l'assemblée de parents et d'amis et rencontrer la personne à protéger pour l'interroger et pour constater son état. Finalement, il devra présenter son rapport de procédure au tribunal qui l'officialisera par jugement.

LES MANDATS DONNÉS EN PRÉVISION D'INAPTITUDE

Toute personne apte peut, grâce à un mandat de protection, nommer une personne de son entourage afin que cette dernière s'occupe de ses biens et/ou de sa personne si elle est déclarée inapte (art. 2166 al. 1 C.c.Q.). Le mandat de protection est donc un document juridique que le notaire est habilité à rédiger. En plus de conserver l'original de ce document dans son greffe, le notaire doit en faire l'inscription au Registre des testaments et des mandats de la Chambre des notaires et du Barreau du Québec. Ce processus permet une protection absolue de ce document lorsqu'il sera nécessaire d'en attester l'existence. De plus, le notaire peut conseiller judicieusement son client sur les conséquences juridiques qu'entraînera l'homologation d'un tel mandat, c'est-à-dire une fois que le tribunal en approuve la conformité et constate l'inaptitude du mandant (art. 2166 al. 2 C.c.Q.).

Enfin, le notaire **accrédité par la Chambre des notaires du Québec en matière de régime de protection et de mandats donnés en prévision d'inaptitude** est apte à faire toutes les démarches et procédures nécessaires afin d'homologuer les mandats de protection devant le tribunal. Ainsi, il devra se charger entre autres des demandes d'évaluation médicale et psychosociale. À cette fin, il doit rencontrer la personne inapte pour l'interroger et constater son état, rédiger un rapport et présenter une demande au tribunal afin d'obtenir un jugement en homologation du mandat. Finalement, le notaire peut également remplir toutes les formalités nécessaires pour mettre officiellement fin au mandat de protection.

TÉMOIGNAGE – Me Louise-Ann Masse, Notaire

1) Quelles sont les qualités essentielles pour pratiquer en droit de la personne ?

EMPATHIE : *Sans empathie, on ne pratique tout simplement pas en droit de la personne! En effet, nous avons à travailler de longs mois et parfois même des années avec des personnes endeuillées ou dont l'un des proches est inapte. En fait, avoir une approche humaine est nécessaire dans le traitement de ce type de dossier, car les clients sont la plupart du temps très tristes, insécures, et ont besoin de se sentir plus qu'appuyés dans leur démarche. Il faut littéralement leur prendre la main dans bien des cas. Non seulement ont-ils besoin de se sentir appuyés, mais surtout écoutés. Un notaire qui ne posséderait pas ces qualités aurait selon moi beaucoup de difficultés à passer du temps à écouter Monsieur marié depuis 50 ans qui vient de perdre son épouse ou qui doit la « placer » en CHSLD en raison de la maladie d'Alzheimer et ce, avant de pouvoir lui exposer le travail qu'on a à effectuer dans le mandat qu'il s'apprête à nous confier, ce qui peut prendre plus de temps que ce que vous aviez prévu pour la première entrevue et même pour les prochaines.*

PATIENCE ET CAPACITÉ D'ÉCOUTE : répéter, répéter et encore répéter.
Parce que quand on est en souffrance, on est un peu sourd et amnésique parfois aussi...

Il y a aussi des qualités « pratiques » telles que le sens de l'organisation, la rigueur dans la rédaction des documents légaux et une capacité à argumenter pour faire valoir son point de vue lorsque c'est nécessaire auprès de certains intervenants (greffiers, travailleurs sociaux). J'ajouterais qu'une bonne dose de diplomatie ne fait pas de tort non plus et ce, dans le seul but de ne pas froisser l'ego d'un fonctionnaire et voir son dossier être remis aux calendes grecques...

2) À quoi peut ressembler une journée typique d'un notaire qui œuvre dans le droit de la personne ?

Il n'y a pas de journée typique comme telle. On rencontre les clients, on les écoute, on les conseille au meilleur de notre connaissance. On étudie les documents qui nous sont transmis. On rédige les actes notariés, on répond aux questions des divers intervenants, par téléphone ou par écrit, on argumente parfois (héritiers, greffiers, travailleurs sociaux). En matière de régime de protection, ou de constitution d'un conseil de tutelle, on doit présider des assemblées de parents, d'alliés ou d'amis dans le cours de la procédure.

Quant aux conseils à donner aux notaires qui souhaitent pratiquer en droit de la personne, il s'agit tout simplement d'avoir l'honnêteté de reconnaître ses forces et ses faiblesses, spécialement en se posant les questions suivantes : suis-je capable d'empathie, de patience, d'écoute réelle ? Suis-je allergique aux résidences de personnes âgées où on doit se déplacer régulièrement pour les interrogatoires (pour les procédures non contentieuses devant notaire) ? Est-ce que je ne préfère pas plutôt que les dossiers soient expédiés rapidement et que l'aspect émotif soit minime ? Si vous ne pouvez pas répondre positivement à ces questions, oubliez la pratique du droit de la personne, ce n'est pas pour vous et c'est très bien ainsi !!

LA PROTECTION JURIDIQUE DES ÂÎNÉS

Par son rôle de juriste de proximité et sa formation axée sur la protection des personnes, le notaire sera, dans les prochaines années, le juriste de premier plan au secours des aînés. Le vieillissement de la population est en réalité l'un des facteurs principaux de cet enjeu nouveau. En effet, Statistique Canada estime qu'à partir de 2036, et pour de nombreuses années à venir, environ le quart de la population canadienne aura plus de 65 ans¹⁵. Une situation nouvelle, qui demandera une adaptation des différents domaines du droit, particulièrement par rapport au domaine de la protection des personnes, afin d'apporter l'aide nécessaire à cette clientèle.

¹⁵ Statistique Canada : <https://www.statcan.gc.ca/pub/91-520-x/2010001/aftertoc-aprestdm1-fra.htm>

À cela s'ajoute l'apparition de *la Loi visant à lutter contre la maltraitance envers les aînés* entrée en vigueur le 30 mai 2017, qui met en place une série de mesures permettant de prévenir les abus qu'ils peuvent subir. Cette loi et ses exigences entrent d'ailleurs en harmonie avec la tâche traditionnelle du notaire, à la fois dans son rôle de conseiller juridique, mais aussi d'officier public et d'auxiliaire de justice.

Ainsi, le notaire sera appelé, dans les prochaines années, à pratiquer auprès d'une clientèle âgée et il pourra se spécialiser dans les domaines touchant leurs droits. Les domaines en question touchent notamment le droit des successions, le droit des fiducies, le droit de la famille ou encore le droit immobilier.

Le notaire qui orientera sa pratique en ce sens pourra notamment établir des régimes de protection adaptés, rédiger des testaments, assister la gestion des biens immobiliers ou encore établir des mandats de protection. Il peut arriver également que les aînés vivent dans situations difficiles voire d'abus : dans de tels cas, le notaire devra prendre les moyens nécessaires à la protection de son client et l'informer de ses recours et des services d'aide disponibles en conformité avec la *Loi visant à lutter contre la maltraitance aux aînés*.

Dans ce type de pratique, un défi pour le notaire consistera à vulgariser avec justesse et clarté des concepts de droit afin que ses clients, qui peuvent parfois souffrir de confusion, comprennent exactement les impacts juridiques de leurs décisions. À titre d'exemple, la possibilité de recourir aux directives médicales anticipées, soit un écrit établissant un refus d'obtenir certains soins dans certaines situations, est évidemment un choix d'un grand impact. Le notaire est habilité à assister la rédaction d'un tel document et peut également le consacrer dans un acte notarié. Les professionnels voulant se faire une place dans ce secteur devront donc être de bons vulgarisateurs et être en mesure d'adapter l'information juridique à cette clientèle.

Cependant, loin de se limiter à un rôle de conseiller juridique, le professionnel œuvrant auprès d'une clientèle vulnérable est aussi un soutien moral. Une bonne écoute et un grand sens de l'empathie sont donc primordiaux pour ceux qui travailleront dans ce domaine au quotidien. Compte tenu des besoins particuliers des personnes âgées ainsi que leurs ressources limitées, cela demandera au notaire de penser les problèmes autrement que par les prismes du droit. La compréhension et la disponibilité auprès des clients sont aussi des qualités essentielles.

Finalement, le vieillissement de la population amènera les notaires à construire une approche personnalisée aux limitations de cette clientèle. Ainsi, pour mener à bien la rédaction d'un testament reflétant les désirs d'un testateur âgé, le juriste pourrait devoir se déplacer de son étude et se présenter à l'hôpital pour rencontrer son client. Il pourrait également avoir à travailler de concert avec la famille de la personne âgée ou ses proches à l'institution où elle réside afin de trouver une solution adaptée pour répondre à ses besoins concernant sa protection au quotidien ou même la gestion de ses biens immobiliers.

TÉMOIGNAGE – Me Joanie Charron, Notaire

1) Pourquoi avoir voulu pratiquer auprès des personnes âgées et des plus vulnérables ?

Cette valeur de prendre soin de l'autre me vient de mon plus jeune âge. Je voulais exercer un métier en lien avec l'entraide humaine et avoir un contact social. J'ai perdu mon père d'un cancer à l'adolescence et c'est ce qui m'a donné l'envie et le courage d'accompagner mes clients en phase terminale et leur famille aux soins palliatifs. Grâce au métier de ma mère, j'ai côtoyé des personnes handicapées et des personnes âgées, et ce sont celles qui m'ont le plus inspirée, de par leur force morale et leur entrain quotidien et que ce sont pour moi, des personnes uniques et à part entière. Selon moi, la société n'est pas toujours conçue pour leur faciliter l'accès aux services. J'ai puisé dans mes épreuves de l'enfance pour mettre de l'avant mon côté altruiste. J'aime dire qu'à mon tour, je donne au suivant. C'est ce qui me conduit aujourd'hui à faire des dossiers d'aide juridique, à mettre de l'avant les personnes les plus vulnérables, à leur apporter mon soutien, ma disponibilité, mon accessibilité et tout mon respect. J'ai donc choisi d'être notaire « à domicile » pour être plus près d'eux, pour leur offrir une approche chaleureuse, pour être dans leur confort et éviter un stress inutile. Ce qui est important, c'est de savoir se poser sur la chaise de l'autre côté du bureau froid et rigide, pour s'installer près d'eux et écouter leur histoire, leurs inquiétudes et leurs besoins.

2) À quoi ressemble la pratique et le quotidien d'une notaire œuvrant auprès d'une clientèle de personnes âgées ?

Évidemment, j'ai le même quotidien que les notaires en pratique privée. Je pratique le droit immobilier, le droit des successions et le droit familial. Je partage donc les mêmes journées que mes comparses. Cependant, lorsque je dois accueillir une personne à faibles revenus, lorsque je dois me déplacer chez une dame âgée, ou chez un client inapte, chez un homme handicapé ou que je dois me rendre au chevet d'une cliente de 31 ans atteinte d'un cancer foudroyant, je ne suis plus « notaire », mais je suis une personne humaine, une femme, une sœur, une amie, une fille. Le compteur du temps n'a pas d'importance, le compteur financier n'est pas un enjeu, et il n'existe qu'eux et moi. Je m'agenouille, je suis décontractée, je discute de leur vie pour d'abord les mettre en confiance, je m'intéresse à eux, véritablement et sans compromis. En quittant un centre palliatif, je n'ai souvent aucun autre rendez-vous puisque la charge émotionnelle est à son plus fort. Je dois reprendre mes esprits. Mais de savoir que je suis là et que je serai là pour leur famille et pour la suite est ce qui me rassure et m'empli de joie. J'ai toujours respecté mes promesses posthumes et je sais que je suis la bonne personne pour eux.

3) Que conseillerez-vous à un futur notaire se dirigeant dans ce domaine ? Quelles doivent être les qualités ?

Évidemment cela prend une bonne dose de qualités de cœur. Les qualités de cœur ne s'improvisent pas. On les a en nous ou non. Sinon, le quotidien deviendra rapidement lassant et lourd. Cela prend un grand sens d'humanisme, il faut savoir rester soi-même. Il faut enlever parfois le chapeau du notaire et utiliser le chapeau de la confiance, il ne faut pas presser, il ne faut pas compter, il ne faut pas être rigide ni froid, il faut s'avoir

s'adapter à l'environnement, aux circonstances et regarder avec les yeux du cœur. Il faut avoir une bonne écoute et un sens de l'empathie développé. Il faut être présent, disponible et accessible. Je conseillerais aux étudiants qui ont cette fibre en eux, de poursuivre leur rêve, de faire fût de la rigidité que laisse transparaître cette profession, que nous pouvons choisir le « type » de notaire que nous serons et qu'il n'y a pas qu'un seul chemin, qu'une seule voie et qu'une seule « sorte » de notaire. La différence est souvent ce qui plaît, ce qui distingue et ce qui vous rend le plus fier de soi.

LE DROIT SUCCESSIONAL

LES TESTAMENTS

Tout d'abord, rappelons qu'un testament constitue, selon le *Code Civil du Québec*, un : « [...] un acte juridique unilatéral, révocable, établi dans l'une des formes prévues par la loi, par lequel le testateur dispose, par libéralité, de tout ou partie de ses biens, pour n'avoir effet qu'à son décès » (art. 704 al. 1 C.c.Q.). Ainsi, le testament est un document ayant une importance capitale dans la vie d'une personne. Le testament peut ainsi recevoir trois formes, soit (art. 712 C.c.Q.) :

- 1) le testament notarié;
- 2) le testament olographe;
- 3) le testament devant témoins.

De ces trois formes, le testament notarié est celui qui offre la plus grande protection. En effet, il possède de nombreux avantages pour les clients. Parmi ces avantages se retrouvent, entre autres, les conseils dont les clients peuvent bénéficier lors de la planification successorale, la diminution des risques d'ambiguïtés lors de l'interprétation du testament en raison des habiletés rédactionnelles du notaire et le fait que les dernières volontés du testateur soient conservées dans un endroit à l'abri de la perte ou de la destruction.

De plus, le testament notarié est un acte authentique, ce qui rend plus difficile toute contestation en justice et évite aux héritiers d'avoir à faire vérifier son authenticité par le tribunal. Cet acte est aussi inscrit au Registre des testaments et des mandats de la Chambre des notaires et du Barreau du Québec, ce qui garantit sa validité, son exactitude et sa date de signature.

LA PLANIFICATION SUCCESSORALE

Avant de procéder à la rédaction du testament, le notaire doit obligatoirement identifier et analyser les demandes, les intentions ainsi que les besoins du testateur. Ceux-ci seront évidemment ensuite reflétés dans le testament.

Certains clients peuvent ainsi avoir des volontés qui paraissent toutes simples à première vue, mais cette illusion peut être créée du fait qu'ils n'avaient pas pris tous les éléments de leur succession en considération (impacts légaux et fiscaux) ou n'avaient pas terminé leur réflexion quant à la dévolution de leurs biens.

À l'inverse, d'autres clients peuvent communiquer au notaire un plan bien établi, détaillé et complexe du partage de leurs biens, mais qui, suivant les explications du notaire, ne reflète finalement pas les réelles intentions du testateur. Son rôle de conseiller juridique intervient dans cette situation comme un avantage indéniable à cette étape de la rédaction du testament.

Ainsi, la planification successorale permet aux clients de bénéficier de conseils juridiques quant aux impacts légaux et fiscaux de leurs choix testamentaires. Ces choix peuvent même parfois entraîner la constitution d'une fiducie testamentaire afin de trouver les meilleures solutions sur le plan fiscal. Les possibilités soulevées par le notaire pour satisfaire et organiser au mieux la succession d'un client sont donc très variées et demandent une certaine créativité.

Enfin, le notaire est le maître d'œuvre de certaines démarches successorales à but philanthropique : par ces conseils et la rédaction de testaments adéquats, il encourage les legs aux organismes de charité, de protection de l'environnement ou encore aux musées pour l'intérêt général.

LA RÉDACTION ET LA VÉRIFICATION DE TESTAMENT

En tant que spécialiste en droit des successions, le notaire doit posséder une bonne expertise en matière de rédaction afin que le testament soit bien rédigé et, surtout, exempt d'ambiguïté. Par ses conseils, il pourra s'assurer que le document est complet, ce qui simplifiera grandement la tâche des personnes qui procéderont à la liquidation de la succession. Un testament complet et sans ambiguïté est l'un des aspects les plus importants de cet acte notarié, car la succession aura alors une idée claire et sans équivoque de l'intention du testateur.

Ensuite, lorsque survient le décès d'une personne, le liquidateur de la succession doit agir selon les termes du dernier testament du défunt. Le notaire mandaté par les proches du défunt doit alors effectuer les recherches appropriées aux différents registres afin de déterminer le testament qui doit régir le règlement de la succession. S'il s'agit d'un testament olographe (écrit et signé de la main du testateur) ou devant témoins, le

liquidateur doit en faire vérifier l'authenticité par le tribunal. Cette vérification étant de nature non contentieuse, le notaire est habilité à préparer et à présenter la demande au tribunal.

LA LIQUIDATION D'UNE SUCCESSION

Finalement, la liquidation d'une succession est l'étape finale permettant de remettre les biens aux légataires selon les intentions du testateur et les exigences de la loi.

Ainsi, le notaire peut agir à titre de conseiller auprès du liquidateur de la succession. Par son intervention, il s'assure que les nombreuses procédures imposées par les lois civiles et fiscales sont adéquatement exécutées. Il pourra aider le liquidateur dans l'interprétation des dispositions testamentaires ou dans l'application de la dévolution légale en l'absence d'un testament.

Enfin, il peut être amené à agir comme liquidateur à la demande d'un testateur qui souhaite nommer un professionnel, un expert en droit successoral, pour mener à bien toutes les opérations de la liquidation qui est soit complexe soit tendue, notamment dans le cadre de familles recomposées.

LE DROIT DE LA FAMILLE

Le secteur du droit familial a gagné en importance au cours des dernières années, surtout depuis que les notaires bénéficient de la modification apportée au *Code civil du Québec* en vigueur depuis 2002 relatif aux conventions d'union civile. Par ce changement législatif, ils ont obtenu le pouvoir de célébrer les unions et les mariages civils. Ils sont donc les mieux à même de rédiger un contrat qui régit l'union de leurs clients, si telles sont leurs intentions, et de procéder à la rédaction et à la présentation d'un projet d'accord en cas de séparation¹⁶.

LA CÉLÉBRATION DU MARIAGE ET DE L'UNION CIVILE

Tel que préalablement mentionné, les couples ont désormais la possibilité d'officialiser leur engagement réciproque par le mariage civil ou l'union civile célébré devant un notaire (art. 366 al. 1 C.c.Q.).

Cet engagement peut se faire au bureau même du notaire en toute intimité, mais peut également l'être dans un endroit jugé convenable afin que les futurs conjoints soient

¹⁶ La présentation par un notaire devant le tribunal d'un projet d'accord en cas de divorce est possible depuis l'entrée en vigueur de l'article 303(7) du *Code de procédure civile* le 21 février 2017.

entourés de leurs proches. L'endroit choisi par les parties doit être approuvé par le notaire et il faut garder à l'esprit que le ce lieu doit respecter le caractère solennel du mariage.

L'avantage indéniable de célébrer son mariage devant notaire est de permettre au couple de connaître les impacts légaux d'une telle union. Ainsi, plutôt que de célébrer le mariage au Palais de justice face à un greffier, la célébration devant le notaire présente un caractère plus personnalisé faisant intervenir le rôle de conseil de ce juriste.

LES CONTRATS DE MARIAGE ET D'UNION CIVILE

Le notaire pourrait également être appelé à rédiger un contrat de mariage, puisqu'au Québec, les contrats de mariage ou d'union civile doivent être signés devant notaire pour être valides (art. 440 et 521.8 C.c.Q.). Ce type de contrat permet aux conjoints de choisir légalement un régime matrimonial différent du régime légal de la société d'acquêts, qui s'applique par défaut, ou d'en moduler ses effets. À titre d'exemple, un contrat de mariage pourrait prévoir le partage des immeubles à revenus, des entreprises, des sommes investies dans des placements autres que des REER et même de tous les meubles qui auraient une valeur sentimentale importante.

LES CONVENTIONS D'UNION DE FAIT

Les notaires sont aussi appelés à rédiger des conventions de vie commune, autrement dit des contrats conclus entre des conjoints de fait ou deux personnes désirant vivre ensemble dans une union de fait. Ce document définit leurs droits et devoirs, prévoit l'administration des biens personnels et communs des conjoints, leur partage en cas d'échec de leur relation et bien plus encore. Tant que les clauses respectent l'ordre public et les règles impératives, le notaire qui rédige ces conventions peut être créatif et personnaliser le document pour répondre aux besoins réels de ses clients. Les conventions d'union de fait sont d'une importance capitale dans la conservation des droits de ces conjoints étant parfois l'une de leur seule mesure de protection.

LE DIVORCE ET LA DISSOLUTION DE L'UNION CIVILE

La séparation est un moment difficile durant lequel le notaire peut aider les parties à rationaliser la situation et ainsi alléger le fardeau de cette rupture.

En plus de pouvoir agir à titre de médiateur s'il est accrédité, dont la pratique sera abordée plus loin dans ce guide, le notaire est habilité à rédiger des projets d'accords qui contiennent les volontés de leurs clients sur les dernières décisions à prendre en tant que conjoints. Le notaire s'assurera que ces projets n'iront pas à l'encontre des dispositions d'ordre public.

Finalement, notons que depuis 2017, les notaires sont également habilités à procéder à la présentation du projet d'accord devant le tribunal afin de lui en donner tous les effets juridiques souhaités. Ils peuvent donc rédiger et préparer la documentation pertinente et se présenter devant le tribunal au nom des parties.

**TÉMOIGNAGE – Brigitte Lefebvre, Notaire et professeur titulaire
Faculté de droit de l'Université de Montréal, Titulaire de la Chaire Jean-Louis
Baudouin en droit civil et chercheure-associée à la Chaire du notariat**

Être notaire... puis professeur : pourquoi pas!

Quel notaire ou étudiant aspirant notaire ne s'est-il pas fait dire un jour en lien avec son choix de carrière: « Ah, tu n'avais pas le goût de faire du droit ? ». Quelle vision réductrice ! L'expression du droit n'est pas monolithique et emprunter le chemin du notariat peut mener à explorer plusieurs univers.

Le notaire est un juriste de proximité qui par ses conseils et les actes qu'il reçoit interagit avec les gens dans plusieurs sphères de leur vie. Voyons quelques aspects de la pratique notariale qui en font foi. Le notariat est traditionnellement associé au droit des successions. Ce champ d'activités est de plus en plus complexe et requiert une expertise pointue. La situation des familles être très diversifiées et nécessite une intervention spécifique, faite sur mesure pour répondre à ses besoins. On n'a qu'à penser aux familles reconstituées ou déconstruites et à la mobilité de la population sans cesse croissante qui amène souvent une dimension d'extranéité pour ne donner que ces exemples. Ces phénomènes sociaux apportent une coloration nouvelle à la pratique notariale qui est loin d'être marginale.

Le notariat est également intimement lié au non-contentieux. Or, ce champ s'est accru avec l'adoption du nouveau Code de procédure civile. Dorénavant, le notaire peut présenter la demande conjointe sur projet d'accord qui règle les conséquences d'un divorce. Le notaire a désormais compétence pour agir jusqu'à la fin du processus, soit l'homologation du projet par le tribunal ce qui était jusqu'à récemment de compétence exclusive de l'avocat. Que ce soit comme médiateur ou comme rédacteur de la convention de rupture, le notaire peut accompagner le couple qui souhaite mettre fin à leur mariage de façon pacifiste, sans heurt.

Le Québec est champion, toutes catégories, de l'union de fait. Ce mode de conjugalité représente environ 38% des couples. Or, le Code civil n'encadre pas ce type de conjugalité ce qui laisse souvent les conjoints de fait au dépourvu lors de la cessation de la vie commune que ce soit par suite d'une rupture ou d'un décès. Devant le mutisme du législateur, le notaire a un rôle très important à jouer. Étant près des gens, il a une position très favorable pour informer les conjoints de fait de leur situation juridique et leur proposer une alternative si tel est leur souhait. Que ce soit par la signature d'une convention d'union de fait, par un testament, ou par des clauses spécifiques lors de l'acquisition de la résidence familiale le notaire contribue à pallier les lacunes du droit. On peut aussi penser à un contrat de cohabitants, entre bons amis ou entre membres d'une fratrie, quoique cette pratique ne soit pas encore développée.

Enfin, on ne saurait passer sous silence, l'apport important que le notaire peut avoir auprès des aînés. Les données démographiques démontrent un vieillissement de la population. Le taux de natalité décroît et les avancées de la médecine allongent l'expérience de vie. Malheureusement, cette longévité peut favoriser une altération des facultés mentales ou le déclin des aptitudes physiques. En droit des personnes, le notaire peut être un acteur de premier plan. Il peut agir tant en amont, rédaction d'un mandat de protection qui permet au majeur alors qu'il est apte d'avoir une emprise sur sa destinée, qu'en aval à titre d'auxiliaire de justice dans le cadre de l'ouverture d'un régime de protection, d'homologation d'un mandat de protection.

Le choix de notariat peut permettre au juriste d'évoluer dans les sphères du droit comme praticien ou comme théoricien. En effet, il importe de souligner le très généreux programme de bourse d'excellence de la Chambre des notaires qui favorisent la poursuite d'études supérieures¹⁷. Au fil des ans, plusieurs notaires ont pu en bénéficier pour mener à terme leur projet de maîtrise et de doctorat. La plupart d'entre eux font désormais parties du corps professoral des facultés de droit québécoises. Si la vie universitaire vous intéresse, le notariat peut vous y conduire.

LE DROIT DES AFFAIRES

Le rôle du notaire dans le domaine du droit des affaires concerne à la fois l'analyse de la forme juridique des entreprises et le rôle de conseiller en matière fiscale ou en développement de projets de financement. Les questions des droits d'auteur sur Internet et de la sécurité juridique du commerce électronique représentent aussi des créneaux prometteurs dans ce domaine.

Il est donc faux de croire que le droit des affaires est réservé à la profession d'avocat. En effet, nombreux sont les notaires à se spécialiser uniquement dans ce domaine. Le notaire est tout aussi habilité à être le conseiller juridique d'une entreprise. Celle-ci peut manifester différents besoins auxquels il peut répondre que ce soit lors de la constitution de la société, lors de ses activités d'affaires (rédaction de contrats, opinions juridiques, secrétariat corporatif, etc.) ou lors de sa dissolution et liquidation. 58% des notaires pratiquent dans ce domaine et 77% de la communauté notariale considère que le droit des affaires est un domaine prometteur¹⁸. Parmi les branches de ce domaine à surveiller de près, la constitution, la fusion acquisition, la vente, le financement et la médiation commerciale sont les secteurs au plus haut taux de croissance de cette profession¹⁹. Il y a

¹⁷ Le programme de bourses d'études supérieures peut être consulté à l'adresse suivante : <http://www.cnq.org/fr/bourses-etudes-superieures.html>

¹⁸ Enquête sur la profession de la Chambre des notaires, p. 20 : magazineentracte.cnq.org/cnq-entracte/magazine-entracte-printemps-2018/#20/

¹⁹ CHAMBRE DES NOTAIRES, *Rapport de la profession – 2017*, (2017), p. 53.

fort à parier qu'il s'agit d'un domaine dans lequel les notaires interviendront de plus en plus dans les années à venir.

LES CONTRATS COMMERCIAUX

Rappelons d'abord que par sa formation et sa pratique, le notaire est le rédacteur par excellence du domaine juridique, devenant par le fait même un professionnel essentiel dans le droit des affaires. Il s'agit en effet d'un domaine hautement contractuel où le juriste doit conseiller et rédiger des contrats pour sa clientèle. Ainsi, par sa formation spécialisée et ses compétences accrues en matière de contrat, il est appelé à devenir un juriste de plus en plus prisé dans cette matière.

De fait, les PME ont d'ailleurs plus fréquemment recours aux notaires qu'aux avocats, car l'approche du notaire correspond souvent mieux à la culture d'entreprise développée par les PME, où le notaire peut alors aussi conseiller au développement d'affaires et assister l'entreprise dans ses transactions.

Il est aussi à noter que la représentation étant d'ailleurs peu commune en droit des affaires, plusieurs entrepreneurs préfèrent se diriger vers un notaire plutôt qu'un avocat pour ses capacités de rédaction, mais aussi pour bénéficier de son savoir dans des matières connexes afin que ce professionnel devienne un allié en affaires.

Les notaires pratiquant dans le domaine des affaires sont appelés à rédiger divers types de contrats pour leur clientèle, comprenant des ententes de confidentialité, des contrats d'achat ou de service, des contrats de travail ou encore des baux commerciaux.

De plus, par son approche de proximité et sa capacité à rédiger en tout état de cause des actes authentiques ou des contrats sous seing privé, le notaire a le rôle d'un professionnel complet pour sa clientèle. Afin d'illustrer ces situations, voici plus en détails quelques contrats régulièrement rédigés par des notaires œuvrant en droit des affaires :

La convention entre actionnaires

Dès la constitution d'une société par actions, il est fortement conseillé de signer une convention entre actionnaires pour prévoir les règles régissant les relations entre actionnaires afin de prévenir d'éventuels conflits. Plus précisément, ce type de contrat sert, entre autres, à gérer le fonctionnement interne de l'entreprise tout en prévoyant différentes éventualités comme le retrait volontaire ou forcé d'un actionnaire et l'incapacité ou le décès de l'un d'eux. Le notaire pourra également rédiger, au besoin des parties au contrat, une convention unanime des actionnaires afin de retirer certains pouvoirs normalement dévolus aux administrateurs.

La rédaction d'un tel outil est du ressort exclusif de la profession de notaires et d'avocats. Dans ce cas précis, le notaire devra tout autant s'assurer que le contrat reflète la volonté réelle des parties et qu'il réponde à leurs besoins spécifiques.

Les contrats de baux commerciaux

Les entreprises qui installent leurs locaux ou leurs bureaux dans des endroits physiques dont ils ne sont pas propriétaires doivent négocier et soupeser les termes d'un bail commercial. Ce document servira à établir les règles de location d'un local commercial et en prévoir l'exploitation envisagée par l'entreprise locataire. Ce bail pourra être rédigé par le notaire ou négocié avec l'aide de ce dernier pour refléter au mieux l'intention des parties.

Les contrats de confidentialité

Dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise, les entrepreneurs peuvent être amenés à échanger ou à donner des informations à des partenaires d'affaires, informations qui peuvent parfois être sensibles et comporter des secrets commerciaux. Afin de protéger leurs intérêts, les parties peuvent avoir recours à des contrats de confidentialité unilatérale ou bilatérale selon la situation. Le notaire peut donc régulièrement rédiger ce type de document.

Le contrat de partenariat

Réalité particulièrement présente chez les PME, le partenariat permet à deux entreprises ou plus de s'unir pour poursuivre des intérêts communs. Afin de prévoir adéquatement les règles qui régiront cette relation, un contrat de partenariat clair établissant les obligations et les devoirs de chacune des parties est essentiel pour la bonne conduite des affaires. Le notaire par ses conseils et ses talents de rédaction est le professionnel tout désigné pour accompagner ces démarches. Il peut également conseiller les parties dans ces procédures.

TÉMOIGNAGE – Me Jean-Luc Roy, Notaire

Un notaire parvient à aider ses clients en droit des affaires, en premier lieu, en acquérant de l'expérience en financement d'entreprise, en droit corporatif, en analyse financière et en technique de négociation. Par la suite, il faut assurer une présence constante chez notre clientèle, être au fait de leurs projets, de leurs besoins et surtout être d'une grande disponibilité. L'avantage du notaire par rapport à l'avocat est dans l'ADN des notaires, le notaire est le juriste de l'entente. Le notaire a une vision de gagnant-gagnant, plutôt que de belligérant qui prend parti. Ça ne convient pas à tous les entrepreneurs, mais ceux qui veulent des ententes durables reconnaissent généralement cet avantage.

Le quotidien d'un notaire en droit des affaires, c'est en premier lieu le retour rapide des appels et des courriels, le maintien d'un agenda strict, ainsi que le respect des rendez-vous en termes de durée et de ponctualité.

Souvent des rendez-vous de négociation, mais plus souvent de l'analyse et des recherches. La préparation de diverses ententes et conventions ainsi que le travail en collaboration avec les autres intervenants, comptable, fiscaliste, banquier et juriste. Le notaire a de l'avenir certainement en droit des affaires, toutefois les notaires ne doivent pas s'improviser. Ces clients étant de plus en plus informés, les notaires devront acquérir une solide formation dans des domaines divers et complémentaires. Ils devront être disposés à répondre efficacement aux attentes des clients et surtout être proactifs. Il ne suffit pas de s'afficher comme notaire en droit des affaires. Il faut prendre sa place et après agir en conséquence.

Le notariat a une très bonne réputation, mais trop souvent méconnue des entrepreneurs.

LE FINANCEMENT ET LA CONSTITUTION DE SOCIÉTÉS

Dans l'exercice de sa profession, le notaire peut aider ses clients à démarrer leur entreprise pour ensuite être associé à chacune des étapes de son évolution. Il peut également assister à la constitution d'un organisme à but non lucratif ainsi que tout autre type de formes juridiques. De fait, après une analyse des caractéristiques de base d'une entreprise ou des désirs d'un entrepreneur, il sera en mesure d'établir la forme juridique qui convient le mieux aux besoins de ses clients.

Ainsi, le notaire en droit des affaires assistera les entreprises dans la constitution et l'établissement de leur forme juridique. Par exemple, un entrepreneur voulant se constituer en société par actions pourra demander conseil au notaire qui pourra l'aider à se constituer légalement et puis accompagner l'entreprise dans ses premières démarches, notamment en rédigeant son premier livre de minutes.

Une fois la constitution accomplie, le notaire accompagnera au quotidien la nouvelle société dans ses démarches juridiques et devra superviser ses mises à jour annuelles, une démarche obligatoire auprès des autorités qui permet de confirmer les changements au sein de la société. Rappelons que dans l'éventualité où la société vient à cesser d'exister, le notaire interviendra également pour mener à bien la liquidation de ses biens afin que les exigences légales soient respectées.

De plus, le notaire pourrait également être amené à participer dans l'élaboration d'un véritable plan d'action et dans la conception de projets de financement adaptés aux besoins du client. Il sera alors responsable de trouver les sources de financement disponibles et gérer leur obtention pour le compte de l'entreprise.

Par ailleurs, de plus en plus de gens d'affaires ont recours aux services du notaire, car il pourrait agir en tant que planificateur financier de leur entreprise et d'analyste de leur situation financière personnelle. En effet, étant donné qu'un nombre croissant de notaires possèdent une formation approfondie en fiscalité et une solide expérience en matière de droit des affaires, ils sont devenus de précieux conseillers et alliés peu importe le type d'activités commerciales visées ou la taille de l'entreprise.

TÉMOIGNAGE – Me Robert Williamson, Notaire

1) En quoi consiste la pratique du droit des affaires en tant que notaire ?

Le droit des affaires est un champ de pratique très varié et touche beaucoup de sujets, autant en droit commercial qu'en droit corporatif. Je touche à presque tous les sujets, sauf le litige, évidemment. En droit commercial, cela va du financement commercial (entre autres, les hypothèques mobilières et immobilières), aux baux commerciaux, ventes d'entreprises, achat d'immeubles, conventions de services, d'emplois, de distribution, etc. En droit corporatif, les fusions et acquisitions de sociétés, les réorganisations corporatives, conventions entre actionnaires, la relève d'entreprise, la négociation d'affaires et autres sujets. Presque 100% de ma pratique est dans les domaines du droit des affaires, notre étude étant reconnue comme offrant toutes les spécialités du droit notarial.

2) Croyez-vous qu'il existe des avantages à pratiquer dans ce domaine en tant que notaire plutôt que comme avocat ?

Tout à fait ! La plus importante est sans aucun doute la reconnaissance et la confiance du public envers le Notariat. Lors de mon intervention dans les dossiers, les parties voient toujours d'un très bon œil l'apport d'un notaire au mandat, favorisant généralement un climat de discussion et de négociation serein entre les parties, du fait que le notaire est reconnu comme le juriste de l'entente. Cela même quand je représente une seule des parties, dans le cadre d'une acquisition par exemple.

3) Selon vous, le domaine du droit des affaires est-il un domaine d'avenir pour les notaires ?

Sans aucun doute, même si les notaires pratiquent dans ce domaine depuis longtemps déjà, il y a toujours de la place pour les bons juristes, souhaitant s'investir dans ce domaine.

LA FUSION ET L'ACQUISITION D'ENTREPRISES

Les notaires sont des partenaires de choix pour la négociation, la vérification diligente ainsi que pour la mise en place du financement et de la structure juridique qui sont tous des éléments nécessaires à la réussite d'une acquisition ou d'une fusion d'entreprises. Ils devront aussi s'occuper de la rédaction des documents légaux liés à l'acquisition ou la

fusion, notamment les contrats de vente qui établissent l'achat des actions et la mise à jour des livres corporatifs de ces entreprises.

Finalement, la planification légale de ces opérations est plus qu'indispensable lors de l'achat d'une entreprise et le notaire peut aider le client à planifier stratégiquement son acquisition afin de minimiser les mauvaises surprises.

LE RÔLE DE CONSEILLER JURIDIQUE AUX ENTREPRISES

Contrairement aux idées reçues, le poste de conseiller juridique aux entreprises n'est pas réservé aux avocats. Nombreux sont les notaires ayant œuvré en entreprise et ayant géré les besoins juridiques quotidiens de la société. De fait, plusieurs sociétés d'acquisition d'immeubles ou de gestion immobilière n'hésitent pas embaucher un notaire pour s'assurer de la légalité de leurs démarches tout en bénéficiant de son pouvoir d'officier public lui permettant de rédiger des actes authentiques. Ce type de pratique est bien souvent couplée à une expérience solide en matière de droit des affaires, car l'entreprise aura un besoin constant de conseils dans ce secteur du droit.

Le notaire ayant comme poste celui du conseiller juridique aux entreprises devra tâcher de s'occuper de l'ensemble de la gestion juridique de la société pour qui il travaille. Il devra, notamment, rédiger les contrats nécessaires, s'occuper de faire le suivi des transactions, prévoir les conséquences juridiques entourant les décisions de la société et s'assurer que l'exploitation des activités respecte la loi.

LE MÉTIER DE SECRÉTAIRE CORPORATIF

Un notaire peut agir à titre de secrétaire corporatif, un métier qui a connu une évolution importante au cours des dernières années. Bien que le métier de secrétaire corporatif ait longtemps été assimilé à un métier principalement dominé par les aspects procéduraux et de conformité (la tenue de livres, la rédaction de procès-verbaux, l'aide au conseil d'administration...) il est désormais l'élément clé d'une société par actions, car il peut guider le conseil d'administration sur les politiques à adopter et en assurer la légalité.

Actuellement, avec l'évolution de la gouvernance et de l'éthique, le secrétaire corporatif est appelé à jouer un rôle clé et plus créatif au sein des organisations. La nature exacte de son rôle varie bien entendu selon le secteur d'activités dans lequel évolue l'organisation pour laquelle il travaille (par exemple : association, société d'État, grande ou petite entreprise). Dans tous les cas, le secrétaire corporatif pourra prodiguer des conseils en matière de gouvernance et d'éthique, entre autres, lorsqu'il est question de conflits d'intérêts, de transparence, de responsabilité sociale de l'entreprise et dans bien d'autres domaines.

LES MODES PRIVÉS DE PRÉVENTION ET DE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

L'entrée en vigueur du nouveau *Code de procédure civile*, le 1^{er} janvier 2016, a confirmé la place que devraient et que doivent prendre les modes privés de prévention et de règlement des différends (ci-après les « MPPRD ») dans le paysage juridique québécois. Avec cette nouvelle obligation qu'ont les parties de devoir minimalement considérer les MPPRD avant de présenter leur dossier devant les tribunaux, notre système de justice québécois ne pourra être que plus adapté et efficace. Les MPPRD se placent sur un continuum de niveaux de prise de contrôle par les clients de leur propre problématique et de son dénouement.

Actuellement, le notaire est un véritable *leader* dans ce domaine. Par sa pratique axée sur la protection de la personne, la proximité qu'il cultive envers ses clients et sa formation, il possède tous les avantages d'une pratique centrée sur les MPRD.

DE LA MÉDIATION À L'ARBITRAGE

Après avoir suivi une formation spéciale et reçu l'accréditation de son ordre professionnel, le notaire peut agir à titre de médiateur.

La première étape du processus de médiation est de s'assurer de la volonté des parties d'y soumettre leur différend; le notaire médiateur devra alors les amener à signer une convention de médiation. Celle-ci vise notamment à définir les rôles du médiateur, des parties, ainsi que le déroulement du processus. Cette même convention permet de s'assurer aussi de l'engagement des parties à la confidentialité du processus tant pendant celui-ci que par la suite si la médiation devait malheureusement échouer. Si le dossier des clients devait se retrouver devant les tribunaux, le notaire devrait alors toutefois s'en dessaisir, puisqu'il n'est pas du ressort de ce dernier de représenter les parties devant les tribunaux dans les matières contentieuses.

De plus, les parties à un litige civil ou commercial peuvent demander à un notaire, de façon préventive, de préparer une convention d'arbitrage en vertu de laquelle leur différend sera soumis à l'arbitrage selon les termes et la procédure dont ils auront convenu au préalable. Ce mode de résolution des conflits s'avère une voie efficace et généralement économique pour régler les litiges de toute nature hors des tribunaux et ainsi assurer une certaine confidentialité et éviter la publicité de leur conflit dans un jugement public. La décision d'un arbitre est exécutoire (c'est-à-dire qu'une fois homologuée par le tribunal, la décision a le même impact qu'un jugement civil), finale et sans appel, sous réserve d'annulation par un tribunal selon les conditions prévues par la loi. Le rôle de l'arbitre est donc d'une grande importance.

LA MÉDIATION FAMILIALE

Tout d'abord, il est important de rappeler que la médiation familiale n'est pas une thérapie ayant pour objectif de réconcilier les parties. De fait, un professionnel est présent pour encadrer, soutenir et appuyer les parties dans leurs efforts pour trouver une solution satisfaisante au différend. Il ne donne pas d'opinion, mais il fournit toute l'information juridique nécessaire pour que les parties prennent des décisions éclairées. De cette façon, il peut, en toute impartialité, amener les conjoints à résoudre eux-mêmes leurs conflits et à élaborer une entente viable réglant, à leur satisfaction, les effets de la réorganisation des affaires familiales.

Le notaire est d'ailleurs habilité à rédiger le projet d'accord qui règle toutes les conséquences de la rupture des conjoints et à en faire la représentation devant le tribunal pour son homologation.

TÉMOIGNAGE – Me Amélie Lacroix, Notaire

1) Quelles sont les aptitudes et les qualités requises pour œuvrer dans le domaine de la médiation familiale ?

Comme la médiation familiale implique la prise en considération d'éléments supplémentaires au domaine légal comme les aspects psychologiques et sociaux, le médiateur doit avoir un sens aigu de l'écoute. Il doit être capable de détecter le langage non verbal pour comprendre tous les éléments non mentionnés, mais qui font partie de la dynamique du couple. L'impartialité du médiateur est également un élément fondamental, car le couple lui fera confiance s'il a l'impression que le médiateur n'a pas une préférence pour l'une ou l'autre partie. Sans confiance, il n'est pas possible de continuer une médiation.

De plus, le médiateur doit être prêt à évoluer dans un environnement où la tension est palpable et où les émotions sont présentes. Bref, le médiateur familial doit être quelqu'un qui « aime le monde » dans le sens qu'il est prêt à accueillir un couple qui vit une période difficile de leur vie, et les assister, sans les juger, afin de régler tous les éléments de leur séparation.

2) À quoi peut ressembler une journée typique d'un notaire qui œuvre en médiation familiale ?

Puisque la médiation familiale touche trois volets, chaque séance traitera d'un sujet bien précis. Dans un premier temps, il sera traité du partage du temps de vie avec les enfants. Par la suite, les contributions financières relativement aux enfants seront abordées. Enfin, le partage des biens et la vérification de l'autonomie financière de chaque conjoint sera notre dernier volet. Il arrive qu'un sujet prenne plusieurs rencontres. Ces volets s'éloignent du pur cadre juridique des notions de garde d'enfants ou de pensions. On va inclure notamment la présence aux rendez-vous médicaux, le lien avec l'école, la manière de se partager le coût des vêtements, etc. Bien entendu, chaque médiation est

personnalisée au couple en rupture. À la fin d'une médiation, il y aura également de la rédaction, soit le résumé des ententes de médiation du couple. C'est ici que le travail de médiateur familial prend fin.

3) Quels conseils donneriez-vous à un étudiant qui désire orienter sa pratique notariale en médiation familiale ?

Comme vous devez attendre trois ans à la suite de votre inscription au Tableau de l'Ordre avant de faire l'accréditation de médiation familiale, je vous conseille de tirer des leçons de chacune des expériences que vous allez vivre notamment avec des vendeurs, des liquidateurs ou des testateurs. Avec les mois qui passeront, vous allez apprendre à dire d'une certaine manière les choses plutôt qu'une autre, vous allez anticiper les réactions de vos clients, vous allez éprouver de la compassion plutôt que de vous sentir submergé par les émotions dans les dossiers difficiles émotionnellement... Toutes ces aptitudes vous préparent à être médiateur familial.

Enfin, comme la médiation familiale touche le droit familial, je vous conseillerais également de rédiger des contrats de mariage et liquider des successions afin de garder la main sur le partage des biens et bien sûr de vous tenir informé en lisant la doctrine et la jurisprudence.

LA MÉDIATION ET L'ARBITRAGE COMMERCIAL

Une bonne proportion des contrats de société prévoit le recours à la médiation ou à l'arbitrage en cas de conflit suivant l'exécution ou l'inexécution du contrat. Le recours à ces MPPRD en matière commerciale est très courant, car ils permettent de régler plus facilement et rapidement un conflit afin que les activités de l'entreprise n'en soient pas affectées.

À ce titre, pour résoudre la plupart des litiges de nature commerciale auxquels un entrepreneur pourrait être confronté dans le cours normal de ses affaires, de nombreux notaires ont acquis la formation et l'expérience nécessaires pour agir à titre de médiateur.

Lorsqu'il agit à ce titre, le rôle du notaire consiste à encadrer, soutenir et appuyer les parties dans leurs efforts pour trouver une solution satisfaisante pouvant régler leur différend. Le médiateur facilite le dialogue entre les parties afin de les aider à identifier les éléments sur lesquels elles sont d'accord et ceux sur lesquels leurs opinions divergent afin de favoriser une solution gagnant-gagnant. La médiation ne demande donc en aucun cas de prendre parti ou de rendre une décision, contrairement à l'arbitrage, mais exige plutôt d'être un facilitateur amenant les parties à une solution commune qu'elles reconnaîtront comme satisfaisante dans leur situation.

Pour ce qui est du cas de l'arbitrage, le notaire aura un rôle plus directif et devra trancher, toujours de manière impartiale, suivant l'exposition des points de vue des parties. Il agira alors avec un rôle semblable à un juge, car sa décision sera finale et sans appel, sous

réserve d'annulation par le tribunal. Une fois homologuée, cette décision est d'ailleurs exécutoire, donc avec le même impact qu'un jugement civil rendu par un tribunal compétent.

LA MÉDIATION CIVILE

La médiation civile se développe grandement au sein de la pratique notariale afin de désengorger les cours de justice et d'amener les parties à trouver un terrain d'entente qui conviendra à tous.

Les notaires s'appropriant les dossiers de médiation successorale pourront, par exemple, intervenir lorsque survient un désaccord entre les héritiers ou entre les héritiers et le liquidateur. Dans d'autres dossiers, ils pourront intervenir comme médiateur dans des situations concernant notamment l'interprétation ambiguë d'un contrat, une mésentente concernant les obligations d'une partie ou encore un conflit entre un locataire et un locateur.

LE DROIT AGRICOLE

UNE PRATIQUE EN PLEINE EXPANSION

La réalité du territoire québécois et l'attrait de la pratique en région font du droit agricole un domaine d'avenir en notariat.

Le notaire est présent et actif dans toutes les régions du Québec et demeure un conseiller juridique de premier plan pour les exploitants agricoles qui, essentiellement, dirigent des entreprises familiales. Il guide donc ces entrepreneurs parmi les nombreuses lois régissant le domaine agricole.

Les professionnels œuvrant dans ce domaine sont appelés à préparer les documents requis pour la constitution d'une société par actions ou pour la signature d'un contrat de société de personnes. Ils peuvent également effectuer toutes les représentations voulues auprès de la *Commission de protection du territoire agricole du Québec* pour l'obtention des autorisations prévues par la loi en ce qui a trait au lotissement, à l'utilisation, à l'aliénation, à l'inclusion ou à l'exclusion d'un lot en zone agricole par un non-résident ou pour la reconnaissance d'un droit acquis.

LA CRÉATION OU LA VENTE D'ENTREPRISE AGRICOLE

Le notaire en droit agricole assume d'abord un rôle de conseiller juridique auprès de ses clients. Plus précisément, le notaire spécialiste des lois agricoles et expert en droit

immobilier peut renseigner adéquatement ses clients au moment de toute transaction foncière et il est le plus apte à déterminer du meilleur mode de détention de leur propriété en zone agricole.

Par exemple, il peut arriver un moment où le propriétaire d'une exploitation agricole désire intégrer les membres de sa famille comme partenaires actifs de son entreprise. Cette volonté de regroupement familial implique habituellement le transfert d'une partie de l'entreprise agricole, d'où l'intervention du notaire afin de mettre en place une nouvelle structure juridique.

Dans le même ordre d'idée, la vente de l'exploitation agricole nécessite elle aussi des connaissances pointues, notamment en droit des affaires, afin de prévoir les modalités de ces types de vente en accord avec les réglementations sur les zones agricoles, mais aussi selon la réglementation commerciale. À ce titre, le notaire pourrait intervenir tout au long du processus de la vente en conseillant son client ou en rédigeant la convention d'achat ou de vente de l'entreprise agricole. Il pourra ainsi s'occuper des procédures liées aux avant-contrats, telle que l'offre d'achat.

En tout état de cause, un sens des affaires et une connaissance du domaine dans lequel évolue l'agriculteur sont des avantages indéniables lors de l'exercice du droit agricole. Le notaire qui accompagnera les propriétaires agricoles apportera sa connaissance du droit des affaires afin de trouver la forme juridique adaptée, rédiger les contrats nécessaires à l'exploitation de l'entreprise et évaluer les conséquences juridiques des transactions. Ainsi, il pourra entre autres être amené à conseiller l'entreprise agricole en matière de développement d'affaires et l'aider dans ses démarches administratives.

LA REPRÉSENTATION EN DROIT AGRICOLE

Tel que décrit plus haut en matière de représentation, le notaire est habilité à représenter ses clients en matière non contentieuse. Ainsi, il peut représenter ses clients devant la *Commission de protection du territoire agricole du Québec*. Cette Commission a pour rôle d'émettre des autorisations liées aux territoires agricoles et de délivrer des permis aux propriétaires de ces terres.

De plus, il pourrait agir comme représentant pour son client dans des demandes relatives au lotissement (soit la division d'une propriété foncière en lot) ou à l'utilisation, l'aliénation, l'inclusion ou l'exclusion d'un lot agricole. Par cette représentation, le notaire peut ainsi aider directement à la gestion juridique de l'exploitation agricole de ces clients.

FINANCEMENTS, SUBVENTIONS ET IMPACTS FISCAUX

Partie intégrante du quotidien des notaires œuvrant en droit agricole, ces derniers sont souvent appelés à intervenir et conseiller leurs clients sur le financement et les impacts

fiscaux liés à l'exploitation agricole. Une connaissance de base en matière fiscale est donc fortement encouragée pour asseoir sa pratique en droit agricole. Rappelons que la création d'une zone agricole pour l'exploitation d'une ferme nécessitant habituellement des mises de fonds élevées, les assises financières doivent être suffisamment solides pour soutenir ces développements. Le rôle du notaire constituera alors à trouver les sources de fonds disponibles et à établir les garanties liées à ces prêts.

De fait, il existe de nombreux modes de financement gouvernementaux (crédits, subventions, etc.) auxquels le client pourrait avoir droit lors de la création de sa ferme et de ses installations. Les deux organismes les plus connus étant *la Financière agricole du Québec* et *Financement agricole Canada*. Par son rôle de premier plan, le notaire pourra alors guider son client et l'amener à recourir aux options les plus avantageuses pour constituer la structure juridique de sa zone agricole et l'assister dans ses démarches.

TÉMOIGNAGE – Me Virginie Lachapelle, Notaire

1) À quoi correspond la pratique en droit agricole ?

Ce champ de pratique, bien qu'il semble spécifique, est en fait très varié.

Pour notre clientèle agricole, nous procédons à des achats de grande envergure et des financements complexes et élaborés où sont pris en garantie non seulement les terres, mais également, les animaux, les quotas et les équipements. Les financements sont très fréquemment de plusieurs millions de dollars et les prêteurs sont spécialisés avec les biens agricoles.

Pour cette même clientèle, nous voyons beaucoup de transfert interfamilial. Ces dossiers touchent autant le droit immobilier, le droit corporatif et la rédaction de convention de société et de testament.

De plus, le zonage agricole occupe une grande partie de notre pratique et la clientèle pour les dossiers de zonage est constituée autant de producteur agricole que d'autres gens qui ont besoin de nos services pour des déclarations, des demandes et des vérifications auprès de la Commission de la Protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ). Nous sommes également souvent sollicités pour émettre des opinions légales aux municipalités et autres intervenants relativement aux questions de zonage.

2) Quels en sont les défis de la pratique en droit agricole ?

Comme toute spécialité, le défi est de se tenir à jour des modifications dans les Lois et Règlements de toute sorte. La LPTAQ, les Schémas d'aménagement, les règlements municipaux doivent toujours être consultés. L'interprétation donnée par la CPTAQ de ces différentes législations varient également, la jurisprudence est très importante.

Également, les producteurs agricoles ont un horaire surchargé durant certaine période de l'année, un des défis est donc se rendre le plus disponible pour eux possible,

d'être efficace, d'accepter les changements d'heures et même de faire des visites à la ferme!

3) Quels sont les avantages que possède le notaire pratiquant en droit agricole ?

Le principal avantage est la qualité de la clientèle. Les producteurs sont des gens simples, honnêtes, courtois et fidèles. Ils ont une absolue confiance en leur notaire. Les parents, puis les enfants resteront avec vous pour tout leur besoin.

Également, en pratiquant en droit agricole, on touche à tous les domaines du droit notarial, notre pratique n'a rien de routinier et tous les dossiers sont différents et intéressants.

4) Avez-vous des conseils pour un jeune notaire se dirigeant vers ce domaine ?

Deux choses sont pratiquement essentielles pour pouvoir débiter dans ce domaine : se trouver un bon mentor et pratiquer en région agricole. Avec ces deux ingrédients et la volonté d'apprendre et de comprendre tout le monde peut se lancer dans le droit agricole!

LES EXPERTISES EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

Vous trouverez dans la présente section la description de certaines matières du droit de plus en plus pratiquées par les notaires. Bien que ces domaines ne se rattachent pas à la pratique dite « traditionnelle », il n'en demeure pas moins que bien des notaires doivent dans leur carrière, directement ou indirectement, intervenir dans ceux-ci. Plusieurs notaires y développent d'ailleurs des expertises particulières. Vous trouverez ainsi une description des domaines principaux en voie de développement :

- Droit municipal
- Droit de l'environnement
- Droit maritime
- Droit international privé
- Droit de l'immigration
- Droit aérien
- Droit de la faillite et de l'insolvabilité
- Droit fiscal
- Droit des fiducies
- Technologies de l'information

LE DROIT MUNICIPAL

La pratique du notaire œuvrant dans le domaine municipal se rattache principalement aux réglementations, aux procédures municipales, aux contrats et aux ententes

intermunicipales. Le notaire exerce aussi en droit immobilier, en fiscalité municipale, dans l'accès à l'information, dans les projets de loi d'intérêt privé et au partenariat public-privé.

De plus, il peut avoir le mandat de rédiger ou de réviser divers règlements municipaux et de nombreuses ententes avec les villes, particulièrement pour les projets de développements résidentiels. En outre, il pourrait organiser annuellement la vente des immeubles dont les taxes n'ont pas été payées.

Ce dernier peut aussi agir à titre de greffier au sein d'une municipalité. Par exemple, le rôle du notaire qui exerce sa profession au sein du Service du greffe de la Ville de Laval consistera entre autres à assurer la sécurité des titres et des transferts des propriétés publiques, à agir comme conseiller juridique auprès des autorités municipales et à être impliqué dans divers projets municipaux d'envergure.

TÉMOIGNAGE – Professeur Jean Héту **Faculté de droit de l'Université de Montréal**

Les notaires ont leur place dans la pratique du droit municipal

Depuis la création des premières institutions municipales en 1855, les notaires ont joué un rôle important dans l'administration municipale, notamment à titre de secrétaire-trésorier. Ils ont été pendant de nombreuses années le principal fonctionnaire de la municipalité. Encore aujourd'hui, le notaire peut occuper diverses fonctions au sein d'une municipalité ou de tout autre organisme municipal. On peut penser aux postes de directeur général, de greffier ou de secrétaire-trésorier ou encore de conseiller juridique. La plupart de ces postes sont obligatoires. De plus, certains notaires peuvent occuper une charge électorale en devenant membres d'un conseil municipal.

Il existe sur le territoire québécois près de 1110 municipalités locales administrées par des milliers d'élus et de fonctionnaires. Bon nombre d'entre eux devront être remplacés au cours des prochaines années. Dans cette perspective, il faut prendre en compte que le milieu municipal offre de nombreuses opportunités d'emploi pour les juristes, notamment pour ceux qui ont une formation notariale axée sur les contrats, la fiscalité et l'urbanisme.

Les municipalités sont régies par une multitude de lois constamment modifiées et faisant l'objet d'une jurisprudence abondante. Puisque les municipalités n'ont que les pouvoirs délégués par le législateur, il est essentiel que le juriste appelé à œuvrer dans le domaine municipal ait une bonne connaissance du cadre juridique applicable à tel organisme municipal. Il faut d'ailleurs bien distinguer entre la Loi sur les cités et villes qui s'applique aux villes et le Code municipal du Québec qui régit les municipalités rurales. Les cours de droit municipal et de droit administratif apparaissent comme des prérequis pour toute personne qui pense postuler sur un poste dans l'administration municipale.

Comme les juristes au service des organismes municipaux sont constamment en interaction avec plusieurs autres fonctionnaires et élus, ils doivent pouvoir travailler en

équipe. Des aptitudes de gestion des ressources humaines peuvent être d'une grande utilité étant donné que les principaux officiers municipaux ont sous leur direction plusieurs employés. Un notaire pourrait alors souhaiter compléter sa formation juridique par des cours de gestion, ce qui serait certainement un atout important dans son curriculum vitae.

Enfin, les fonctionnaires municipaux sont très bien rémunérés et jouissent de la protection de la Commission des relations du travail qui les met à l'abri de toute influence politique. Qui plus est, une fois sa compétence reconnue, il est relativement facile de changer de poste ou de municipalité pour assumer des responsabilités plus importantes.

LE DROIT DE L'ENVIRONNEMENT

Le droit de l'environnement est un domaine très vaste qui touche énormément de secteurs. Il est d'ailleurs en grande expansion, car la réglementation l'entourant devient de plus en plus complexe.

Le rôle du notaire dans ce secteur est principalement lié à son expertise en droit de l'immobilier. Il s'assure ainsi du respect des normes environnementales lors de l'utilisation d'un immeuble, dans l'exploitation d'une entreprise et dans l'élaboration d'un projet. Parmi ses clients potentiels, on peut compter les propriétaires immobiliers, les entrepreneurs, les municipalités, les organismes de protection de l'environnement et le gouvernement. Finalement, plusieurs notaires peuvent être appelés à gérer des dossiers concernant la transaction d'une propriété où une contamination du terrain est présente ou est susceptible de l'être. À cet effet, leur devoir de conseil quant aux questions environnementales ne peut se limiter à l'insertion et à la lecture de clauses de style d'ordre environnemental. Bien au contraire, il doit être en mesure de poser les gestes appropriés pour s'assurer que l'acte qu'il instrumente est fidèle à la connaissance que les parties ont du terrain visé et d'informer correctement celles-ci au sujet des risques environnementaux liés à toute transaction immobilière.

LE DROIT MARITIME

En matière de droit maritime, le notaire pourrait avoir à travailler sur des questions de droit de propriété, de cours d'eau navigable ou non navigable, d'atterrissements et d'alluvions. Par exemple, lorsqu'une personne désire construire un quai ou toute autre structure ou qu'elle fait l'acquisition d'un bateau, il est important de s'assurer d'obtenir toutes les autorisations municipales, provinciales et fédérales requises. De plus, le notaire peut aussi intervenir pour conseiller ses clients sur l'immatriculation d'un bateau ou encore sur l'hypothèque maritime entourant l'acquisition d'un navire.

Par ailleurs, certains notaires œuvrent en droit maritime au sein de la fonction publique. Leurs fonctions consistent à assumer les responsabilités de tous les dossiers juridiques tels que celles liées à l'ensemble des acquisitions en biens et services pour les administrations portuaires canadiennes de la province du Québec, à émettre tout avis

juridique requis pour la bonne gestion des différents dossiers et à réviser les ententes contractuelles entre les administrations portuaires et les tiers.

TÉMOIGNAGE – Me Louise Bédard, Notaire

Quand on m’a demandé d’écrire quelques mots sur le droit maritime, je suis restée surprise. Personne, dans mon entourage, ne veut toucher à cet aspect ! Pourtant, il s’agit d’un champ de pratique intéressant, motivant, rempli de défis.

Ainsi, il faut parfois oublier ce qu’on sait du Code civil du Québec et convaincre le créancier que le déboursé doit se faire avant la vente et avant la signature de la garantie. Expliquer la procédure et la faire comprendre à tous les intervenants et, surtout, combattre les idées préconçues de tout un chacun : tout un défi ! Les clients proviennent de différents milieux : des concessionnaires, des courtiers, des individus, des sociétés, etc. Et le futur propriétaire d’un bateau de 35 000,00 \$ est aussi important que celui qui en a trouvé un « à son goût » de 550 000,00 \$. Ils ont cependant tous un trait en commun : ils veulent que le bateau soit à leur nom dès le lendemain de l’achat... Il faut donc calmer les clients, ne pas se laisser imposer leurs conditions et être convaincant.

Contrairement à la croyance populaire, les hypothèques maritimes ne sont pas inscrites au Registre des droits personnels et réels mobiliers, mais bien dans le Registre naval, à Transports Canada. C’est d’ailleurs la Loi de la marine marchande qui s’applique à toutes les embarcations, qu’il s’agisse d’un bateau de pêche ou d’un transatlantique. Bien sûr, certains éléments diffèrent, mais assez peu.

Pour mener à bien des dossiers maritimes, il faut de la curiosité, le goût de trouver des solutions et une certaine facilité à jongler avec différentes lois. Il n’y a malheureusement aucune formation offerte dans ce secteur : il faut apprendre soi-même, se faire un réseau, autant chez les assurances, les marinas, les jaugeurs, les fournisseurs de matériel, les inspecteurs maritimes qu’auprès de Douanes et Accises Canada (oui, il y a des taxes ou de la douane!) que de Transports Canada.

Il n’y a pas de journée typique en ce domaine : on ne sait jamais quelle sera la prochaine demande. L’un a trouvé un bateau au BVI (Îles Vierges Britanniques): puis-je l’aider? Un autre se fait construire un bateau en France : comment savoir que tous les documents sont conformes? Un groupe de gens d’affaires achète un navire pour faire des croisières sur le fleuve : comment vérifier les titres? Répartir les parts? Assurer le tout?

Et la saison commence en janvier pour se terminer en décembre !! Il y a plus d’activité en été, mais c’est un domaine qui bouge 12 mois par année.

LE DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ

Le droit international privé est dorénavant ancré dans le quotidien de nombreux notaires. L’internationalisation des transactions, des contrats et des liens familiaux de nombreux Canadiens amènent bien souvent la problématique du droit international privé dans de

nombreux domaines, touchant notamment les domaines du droit testamentaire, fiduciaire ou matrimonial.

Ce contexte juridique international découle essentiellement de deux situations : la première ayant à l'origine un caractère international en raison de l'existence de rattachements avec plusieurs pays et la seconde touchant des éléments nationaux à l'origine qui deviennent ensuite internationaux. Il est à noter que le Canada, étant un pays fédéraliste, la présence de liens entre plusieurs provinces canadiennes pose également des questions de droit international privé, car, par exemple, il est possible qu'intervienne un conflit de lois en matière successorale entre deux provinces. Le notaire devra alors déterminer quelles règles dans ces situations auront préséance et s'appliqueront au cas qui lui est présenté.

Devant cette situation, le notaire devra d'abord déterminer lequel entre le droit interne québécois ou le droit interne étranger aura préséance. Les questions relevant de la loi applicable sont donc primordiales. Puis, en tant que conseiller juridique, il devra prendre les mesures appropriées non seulement en ce qui concerne les situations présentes, mais aussi celles qui pourraient survenir ensuite. Sa mission étant la prévention, il doit, dans la mesure du possible, anticiper pour éviter les litiges et les conflits internationaux.

Ainsi, ne nommant que certains exemples, le notaire pourrait être amené à intervenir dans les cas suivants : le mariage de deux Québécois à l'extérieur de la province, l'adoption par un Québécois d'un enfant d'une autre nationalité, la construction de résidences dans un pays étranger par une société québécoise ou la présence dans une succession d'un immeuble situé en territoire étranger.

Finalement, notons que la réglementation de plus en plus développée par les gouvernements et les autorités compétentes en lien avec les conflits internationaux, particulièrement en matière successorale, amènera à coup sûr tout type de clientèle à obtenir conseil auprès d'un professionnel lorsqu'un cas de droit international privé surviendra.

LE DROIT DE L'IMMIGRATION

Le droit de l'immigration est un domaine voué à être de plus en plus pratiqué par les notaires. La diversité culturelle du Québec qui compte près de 50 000 nouveaux immigrants par année et la promotion constante au provincial comme au fédéral de l'immigration amènent plusieurs enjeux en droit²⁰. Considéré comme un domaine de droit à haut potentiel par la Chambre des notaires, ce champ de pratique fait intervenir

²⁰ Emmanuelle GRILL, « Les défis de la clientèle issue de l'immigration » (2017) 26-3 Entracte 16.

de nombreuses branches du droit, tel que le droit de la famille, de la protection des personnes et de l'administration de la preuve.

Ainsi, le notaire voulant pratiquer en droit de l'immigration pourra notamment avoir comme mandat d'assister les nouveaux arrivants dans leur démarche pour obtenir un statut de résident permanent ou encore leur permettre d'investir en toute quiétude au Canada.

À titre d'illustration, un nouvel arrivant désirant avoir des informations sur son statut de travailleur au Canada et voulant connaître les impacts juridiques qui en découlant aura besoin d'un professionnel du droit pour le conseiller. Le notaire pourrait également avoir à se prononcer sur des questions relatives aux conséquences juridiques, par exemple, d'un divorce prononcé au Canada mais qui fut célébré à l'étranger, faisant alors intervenir le droit international privé.

De ce fait, celui qui pratique dans ce secteur doit toujours avoir en tête les questions relatives au droit étranger et déterminer s'il existe un conflit de lois ou une application d'une loi étrangère dans le cadre de son mandat.

Étant donné les réalités de l'immigration, une connaissance de plusieurs langues est un atout afin d'attirer une clientèle d'horizons divers et d'établir une relation de confiance. De plus, une sensibilité à plusieurs cultures et un grand sens de l'écoute sont des qualités primordiales pour évoluer dans ce domaine.

LE DROIT AÉRIEN

Veuillez noter tout d'abord que le droit aérien est un domaine de droit **très** spécialisé. Il ne s'agit pas d'un domaine que la majorité des notaires devront directement ou indirectement pratiquer, mais plutôt d'un champ de pratique ciblant spécifiquement certains professionnels ayant acquis une formation et une expérience s'y rapportant.

À titre explicatif, le droit aérien se rapporte principalement aux contrats touchants différents types d'avions et d'aéronefs et à l'analyse et la compréhension des lois qui s'y rattachent. Tel que décrit plus haut, ce champ de pratique requiert non seulement une formation particulière dans l'interprétation des textes de loi, mais également une approche professionnelle axée sur le droit aérien.

En effet, l'aéronef n'étant pas un bien comme les autres, l'achat, la vente, le louage, le financement et toutes transactions relatives au secteur de l'aviation en général nécessitent des connaissances spécialisées.

Finalement, les juristes œuvrant dans ce domaine peuvent rédiger des opinions juridiques entourant les secteurs de la réglementation aérienne ainsi que préparer et présenter des documents administratifs auprès des autorités gouvernementales compétentes.

LE DROIT DE LA FAILLITE ET DE L'INSOLVABILITÉ

En matière de faillite et d'insolvabilité, le notaire qui a obtenu la licence appropriée peut agir à titre de syndic de la faillite. La formation requise demande de réussir avec succès les exigences suivantes :

- 1) Le Programme de qualification des CIRP / PAIR (à moins d'en avoir été exempté) ;
- 2) L'examen national sur l'insolvabilité des CIRP / PAIR; et
- 3) Le Cours pratique sur les consultations en matière d'insolvabilité (CPCI).

Lesquels sont administrés et régis par l'Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité et de la réorganisation.

Finalement le candidat doit aussi réussir un examen oral devant jury afin de démontrer qu'il possède les aptitudes et les compétences nécessaires pour s'acquitter des fonctions d'un syndic autorisé en insolvabilité.

À cela s'ajoute que le candidat doit également être considéré comme une personne solvable et il doit jouir d'une bonne réputation.

Il faut aussi garder à l'esprit que le notaire ne peut pas exercer cette profession et celle de syndic simultanément.

Le travail d'un syndic consiste à aider tant les personnes physiques que morales à éviter la faillite ou à déclarer faillite ou encore, à fournir des conseils à ces sujets. Il peut également évaluer la situation financière de son client afin de trouver des solutions de redressement financier.

De fait, le syndic est le principal intervenant dans l'administration des faillites et des propositions dans le pays. Dans le cadre du processus de faillite, il prend possession des biens du failli, les administre et procède à leur liquidation pour finalement distribuer le produit de la vente entre les créanciers du failli. À la fin de ce processus, le failli sera libéré de ses dettes.

LE DROIT FISCAL

Rappelons d'abord que la connaissance du droit fiscal en pratique notariale est essentielle dans une majorité de dossiers. En effet, le notaire doit être en mesure d'envisager les implications fiscales relatives aux transactions immobilières, dans une planification ou liquidation successorale ainsi qu'en droit commercial. Le droit fiscal englobe donc une grande variété de conséquences légales et touche de nombreux domaines.

À titre d'exemples, en droit successoral, le notaire devrait être à l'affût des implications fiscales découlant du transfert dans une succession légale des REER au conjoint du défunt qui pourrait bénéficier d'un roulement fiscal plutôt qu'un transfert aux enfants du défunt. En droit immobilier, le transfert d'un immeuble entre des membres d'une même famille entraîne des conséquences fiscales importantes au niveau du gain en capital qui doivent être prises en considération, surtout si l'immeuble n'est pas vendu à sa juste valeur marchande. Finalement, en droit commercial, lorsqu'il est question de restructuration d'entreprise ou de transfert d'actions ou d'immeubles entre sociétés liées, ces dernières auraient tout intérêt à consulter un notaire avec une formation en droit fiscal afin de bien saisir les tenants et aboutissants de leurs choix.

Des formations supplémentaires sont offertes pour ceux voulant consacrer l'ensemble de leur carrière en droit fiscal. Celles-ci sont détaillées dans la section « Les formations d'expertise » plus bas dans le présent guide.

LE DROIT DES FIDUCIES

La principale caractéristique d'une fiducie est qu'il s'agit d'un patrimoine distinct et autonome d'une même personne. En ce sens, elle est dotée d'une affectation et ses fonds sont administrés par un fiduciaire indépendant au profit des bénéficiaires de la fiducie.

Ce domaine particulier du droit est en pleine expansion, particulièrement en matière successorale, en droit des affaires et en droit fiscal. Le notaire peut ainsi être impliqué tant dans la rédaction de l'acte constitutif de la fiducie (c'est-à-dire l'acte établissant la création et les modalités de cette fiducie) qu'à titre de fiduciaire indépendant de cette dernière (c'est-à-dire en étant le responsable de l'administration des biens en fiducie).

Pour illustrer l'utilité de ce mécanisme légal, la fiducie testamentaire permet, entre autres, de protéger des légataires ou un bien particulier. Le testateur pourrait vouloir protéger un de ses enfants encore mineur ou inapte, ou s'assurer que la résidence familiale demeure entre les mains de ses enfants, sans que ces derniers puissent en disposer afin de les rendre, à leur décès, à leurs propres enfants. La fiducie de protection d'actif ou la fiducie de gel sont deux moyens de protéger les actifs d'une personne physique ou morale lorsque ces derniers sont importants. Les personnes se retrouvant dans ces situations auraient donc tout intérêt à consulter un notaire qui sera en mesure de les conseiller adéquatement sur les avantages, particulièrement fiscaux, que peut présenter ce véhicule juridique.

TÉMOIGNAGE – Me Magali Dussault-Brodeur, Notaire et fiscaliste

Lorsque j'étais étudiante, je désirais pratiquer en droit des affaires. À la suite de mes études en droit notarial, j'ai choisi d'effectuer mon stage en pratique traditionnelle dans le but de connaître les différents aspects de la pratique notariale. Les dossiers de nature testamentaire et successorale m'ont permis de constater que le notaire avait une

très grande proximité avec leurs clients, élément que j'ai voulu inclure à ma pratique. C'est également à travers les rencontres visant la préparation de testament que j'ai réalisé l'importance de la fiscalité, domaine pour lequel j'avais développé un intérêt au baccalauréat. J'ai donc décidé de m'inscrire au programme de maîtrise en fiscalité afin d'acquérir les connaissances que je considérais maintenant comme essentielles.

J'ai choisi de pratiquer en planification successorale, car cette pratique me permet d'avoir un contact privilégié avec mes clients tout en étant un domaine technique en constante évolution et intégrant plusieurs aspects du droit : droit des personnes, droit successoral, fiscalité, droit des affaires et beaucoup d'autres. La pratique en planification successorale m'a amenée à connaître plusieurs types de fiducies notamment les fiducies testamentaires, la fiducie de gel et la fiducie de protection d'actifs.

Je crois que pour pratiquer en droit des fiducies, il faut d'abord et avant tout aimer le droit et être très curieux. Non seulement faut-il maîtriser les dispositions spécifiques portant sur les fiducies prévues au Code civil du Québec, mais également celles prévues dans les lois fiscales. Il faut également aimer se tenir à jour, car il s'agit d'un domaine qui évolue rapidement. Finalement, il faut avoir des aptitudes interpersonnelles ainsi qu'une bonne écoute afin de bien comprendre les besoins et les préoccupations des clients.

La pratique en droit des fiducies consiste en de la rédaction fine, des rencontres clients et des lectures de mises à jour. Un étudiant qui désire orienter sa pratique en droit des fiducies devrait envisager de poursuivre des études en fiscalité. Bien qu'un diplôme dans ce domaine ne soit pas toujours exigé, il constitue un atout important.

LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

L'enjeu des technologies

Chaîne de blocs, NFT (jeton non fongible)²¹, contrats intelligents ou encore intelligence artificielle sont des concepts et des solutions à la base de nouveaux outils technologiques qui viennent bouleverser le droit dans sa pratique traditionnelle. Les professions juridiques doivent s'adapter à ces nouvelles réalités afin d'en tirer profit.

La technologie de la chaîne de blocs permet, par exemple, d'émettre un sceau d'authenticité virtuel (NFT) pour une œuvre (littéraire, musicale, artistique ou autre) en l'inscrivant dans un registre public virtuel maintenu de manière décentralisée. Un autre exemple est [JusticeBot](#), un questionnaire utilisant l'intelligence artificielle (IA) afin d'orienter les propriétaires et locataires québécois quant à leurs droits et obligations en droit du logement (actuellement limité aux baux résidentiels d'appartements ou de maisons).

Ces exemples démontrent que les notaires doivent s'adapter à ces nouvelles réalités. Bien que ces derniers utilisent des logiciels de gestion d'étude depuis des décennies, ainsi que la signature officielle numérique, le papier est encore omniprésent. Le futur est numérique et la profession notariale emboîte le pas : numérisation des dossiers clients et actes notariés sur support technologique deviennent des incontournables. L'Espace notaire, site web réservé aux membres, permet d'accéder à tous les outils nécessaires (guide, astuces, formations, etc.) pour soutenir une pratique 100% humaine au moyen d'outils 100% technologiques.

La pratique notariale à l'ère numérique

Avec la pandémie COVID-19, depuis le 1^{er} avril 2020²², les notaires sont autorisés à recevoir des actes notariés sur un support technologique jusqu'au 31 août 2025 ou jusqu'à l'entrée en vigueur du règlement approprié.

Le dépôt du [projet de loi 40](#) le 31 mai 2022, s'il est adopté, marquera la concrétisation officielle d'un notariat numérique avec la réception de tous les actes notariés sur support

²¹ Un jeton non fongible est une donnée valorisée composée d'un type de jeton cryptographique qui représente un objet, auquel est rattachée une identité numérique. Cette donnée est stockée et authentifiée grâce à un protocole de chaîne de blocs, qui lui accorde par là même sa première valeur (Wikipédia https://fr.wikipedia.org/wiki/Jeton_non_fongible).

²² L'[arrêté 2020-010](#) du 27 mars 2020 a autorisé la Chambre des notaires établir des normes pour qu'un notaire puisse clore un acte notarié en minute sur support technologique, à distance ou non. Cette autorisation a été reprise en substance le 31 août 2020 par l'[arrêté](#) du ministre de la Justice édicté en vertu de l'article 5.1 de la *Loi sur le ministère de la Justice (RLRQ, c. M-19)*.

technologique. Les copies conformes authentiques pourront quant à elles être délivrées en format papier ou électronique, au choix du client.

Concrètement, cela signifie :

- Les actes notariés technologiques deviendront la norme, en priorisant la clôture de ceux-ci en présentiel avec les clients.
- Les notaires pourront choisir une solution de clôture de leur choix parmi une liste de fournisseurs autorisés.
- Les nouvelles solutions de clôture d'actes technologiques seront développées pour satisfaire les exigences de la profession en termes de fonctionnalités, mais aussi en fonction des besoins des différentes clientèles.
- Les logiciels de gestion d'étude pourront intégrer les fonctionnalités de clôture d'un acte notarié technologique.
- Les notaires demeureront l'unique émetteur des copies conformes authentiques des actes notariés dont ils assurent la conservation.
- Les notaires devront évaluer l'opportunité de numériser les actes notariés sur support papier reçus avant l'entrée en vigueur du règlement.
- Une infrastructure sera mise en place et opérée par un fournisseur sous la responsabilité de la Chambre. Les notaires consulteront les actes notariés technologiques dont ils assurent la conservation par l'entremise de leur solution de clôture.

TÉMOIGNAGE – Me Liette Boulay **Chef, innovation notariale, Chambre des notaires du Québec**

1) L'avenir du notariat réside-t-il dans la technologie ?

Aujourd'hui, aucune industrie ne peut faire fi des technologies puisque cela procure un avantage concurrentiel. Le notariat doit se réinventer tout en conservant son essence propre, celle de conseiller et d'accompagner le public dans ses transactions juridiques. En automatisant des tâches administratives ou répétitives, en permettant de traiter des dossiers ou de transmettre des informations plus rapidement, cela permet aux notaires de consacrer plus de temps au service-conseil et ainsi amener plus de valeur ajoutée auprès de ses clients. Ainsi, les notaires peuvent approfondir davantage les problématiques juridiques soulevées par leurs clients et trouver des solutions mieux adaptées et personnalisées. L'avenir du notariat réside surtout, selon moi, dans la façon dont les notaires s'adapteront et maximiseront l'utilisation de l'ensemble de leurs ressources, technologique ou non, afin de mieux desservir leurs clients.

2) Comment les notaires peuvent rester à l'affût de ces changements technologiques ?

D'abord, la Chambre des notaires soutient financièrement des initiatives universitaires afin de soutenir le développement de la profession telles que :

- *La Chaire du notariat de l'Université de Montréal*²³;
- *La Chaire de recherche sur les contrats intelligents et la chaîne de blocs de l'Université Laval*²⁴;
- *Le pôle d'innovation notariale de l'Université de Sherbrooke*²⁵.

À différents niveaux, chacune de ces initiatives apporte sa réflexion sur des enjeux de la profession et contribue à faire avancer les réflexions, stimuler le partage des connaissances, comparer les expériences des autres notariats et trouver des solutions concrètes.

En parallèle, la compétence « Habilités technologiques » a été ajoutée au référentiel de compétences des notaires²⁶. Celle-ci vise à comprendre les outils technologiques utilisés dans le cadre des activités professionnelles notariales et tenir à jour ses connaissances afférentes, ainsi que de saisir les règles et les enjeux sous-jacents à l'usage et à la sécurité des technologies afin d'assurer notamment la confidentialité, l'intégrité et la protection des renseignements personnels et des informations soumises au secret professionnel. Pour accompagner les notaires, l'Ordre déploiera des outils (grille d'évaluation, questionnaire, etc.) afin de parfaire leur connaissance et leur savoir en la matière.

3) Comment, selon vous, la technologie influence le notariat ?

L'influence de la technologie est déjà bien présente dans nos vies et le notariat n'y échappe pas! L'avènement des ordinateurs personnels dans les années 80-90 est venu remplacer le papier carbone alors utilisé par les notaires pour faire des copies de leurs actes. Dès 2001, les notaires utilisaient des applications pour transmettre leurs inscriptions d'actes au registre foncier du Québec, au lieu de se déplacer dans un des 73 points de services. Cela a considérablement transformé une partie importante de la pratique des notaires. Les technologies influencent notre travail depuis plusieurs décennies et viennent bouleverser nos façons de faire. La différence aujourd'hui est que les avancées technologiques sont nombreuses et se font à vitesse grand V, ce qui demande une adaptation plus rapide et constante. Par ailleurs, avec le projet de loi 40, le législateur constitue un greffe central numérique sous la responsabilité de la Chambre des notaires où tous les greffes des notaires québécois devront y être conservés. Cette infrastructure centralisée permettra de se conformer à des normes de sécurité accrues, au lieu d'imposer ce fardeau à chaque notaire. Le notaire demeure cependant responsable de la conservation de ses dossiers.

²³ <https://www.chairedunotariat.qc.ca/>

²⁴ <https://www.chainedeblocs.chaire.ulaval.ca/>

²⁵ <https://www.usherbrooke.ca/droit/faculte/pole-dinnovation-notariale>

²⁶ Le référentiel de compétences est l'outil qui rend compte des compétences qu'il est indispensable d'avoir développées avant de pouvoir obtenir un permis d'exercice. Ces compétences doivent, par la suite, être maintenues et actualisées, notamment en fonction de l'évolution de la profession, et ce, afin d'exercer des activités professionnelles de façon optimale et sécuritaire.

Les différents types de pratique

DANS UNE ÉTUDE

TRAVAILLER EN SOLO OU EN ÉQUIPE ?

Pour débiter, veuillez noter que la majorité des notaires pratiquent à leur compte et, bien que la plupart préfèrent travailler en solo, ils choisissent de plus en plus de se regrouper et de s'associer.

La pratique en solo leur permet de toucher à toutes les étapes et les aspects d'un dossier, leur permettant ainsi un contrôle total de son travail. De plus, ayant sa propre étude, le notaire jouit d'une grande flexibilité au niveau de son horaire qu'il peut adapter à ses besoins. L'exercice de la profession en solo lui donne également l'occasion de laisser libre cours à ses talents d'entrepreneur. En ce sens, il devra notamment développer des stratégies d'affaires, gérer un budget et se bâtir une clientèle.

Cependant, ce type de pratique peut entraîner une certaine incertitude financière étant donné que le professionnel est le seul à générer des revenus. Il devra également fournir plus d'efforts qu'un autre professionnel travaillant dans une étude déjà établi afin de se trouver une clientèle. Il pourrait ainsi avoir à participer à des activités de réseautage ou à d'autres types d'événements axés sur le développement d'affaires pour trouver des contacts lui permettant de s'assurer une affluence suffisante de clients. À cela s'ajoute aussi que le notaire en solo bénéficie de moins de ressources et de soutien, ce qui peut parfois engendrer un sentiment d'isolement.

Enfin, de façon générale, les notaires en pratique privée et ceux qui exercent à leur compte travaillent généralement un plus grand nombre d'heures que ceux travaillant dans un regroupement professionnel ou au sein d'une entreprise.

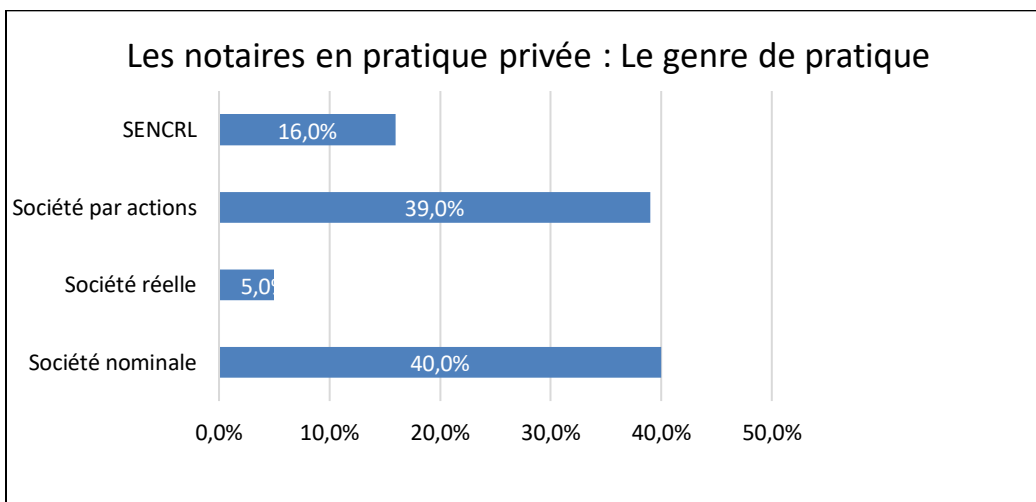
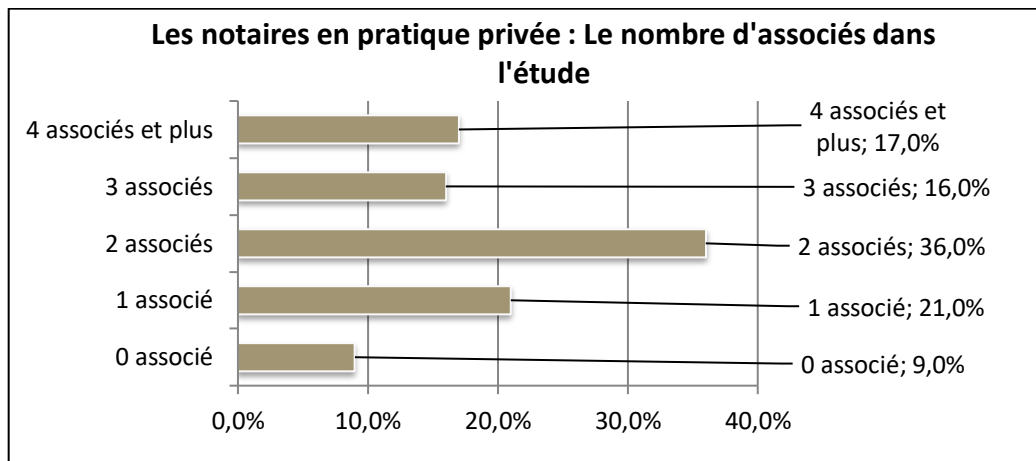
D'autre part, certains notaires préfèrent se regrouper et travailler en équipe. Ces regroupements professionnels leur donnent la possibilité de s'entraider et de discuter de certains dossiers, même si chacun conserve la responsabilité respective de ses dossiers. Les regroupements leur permettent également d'offrir à leur clientèle un service multidisciplinaire et complémentaire. La Chambre des notaires encourage d'ailleurs le regroupement afin de stimuler les échanges entre notaires et de permettre aux clients d'être conseillés avec justesse dans le cas de dossiers plus complexes

En réalité, le travail d'équipe est enrichissant à plusieurs niveaux. Par exemple, il est fréquent de retrouver de multiples générations dans un même regroupement soit la génération Y (la relève), la génération X et les baby-boomers (les mentors). Il est

important de mettre en valeur les forces de chacune d'elles et de savoir en respecter les différences.

De plus, comme l'expérience s'acquiert avec le temps, côtoyer un notaire avec plusieurs années d'expérience et de connaissance du milieu constitue non seulement un avantage prédominant, mais également une richesse incroyable de connaissances. Le regroupement des notaires permet donc de briser l'isolement, de développer une clientèle, de permettre une spécialisation à l'interne et même de préparer une relève et un plan de retraite. Finalement, ce type d'évènement permet aussi de développer ses contacts auprès de ses confrères.

À titre de référence, voici quelques statistiques à propos des notaires œuvrant en pratique privée²⁷.



²⁷ CHAMBRE DES NOTAIRES, *Rapport de la profession – 2017*, (2017), p. 78.

AU SEIN D'UNE ENTREPRISE

Un nombre grandissant de notaires travaillent dans des milieux appelés « non-traditionnels », autrement dit dans des entreprises, des syndicats ou des organismes de médiation ou d'arbitrage. Ce terme renvoie ainsi à tous les employeurs ou les organisations qui ne constituent pas des études de notaires. Le nombre de notaires travaillant dans un milieu « non traditionnel » est évalué par la Chambre des notaires à environ 24 %²⁸, incluant les notaires en entreprise ou au sein du gouvernement.

Les notaires travaillant au sein d'entreprises agissent principalement en tant que conseillers juridiques pour l'entreprise. Ce poste les amène notamment à conseiller l'entreprise sur la légalité de leurs démarches d'affaires et agir en tant que ressource juridique à l'interne. Ils peuvent aussi s'occuper de la rédaction des offres d'achat et de location, des actes de vente, des baux, des servitudes et des ententes de construction relatifs aux commerces concernés.

En plus de ces responsabilités, les notaires assurent le suivi de conformité réglementaire des différentes entités et ils sont impliqués dans le financement et les acquisitions d'entreprises ainsi que dans la gestion de la marque de commerce. Les fonctions que le notaire sera amené à remplir demandent donc de l'organisation, une connaissance pointue des rouages de l'entreprise ainsi que de fortes compétences juridiques. Ceux qui optent pour ce genre de pratique devront être créatifs et agir avec rigueur et intégrité.

À titre d'exemple, quelques notaires travaillent au service des affaires juridiques de la *Société des transports de Montréal*, d'autres œuvrent dans le milieu bancaire où ils s'occupent de planifications financières, de dossiers de fiscalité, de liquidations de successions et d'administrations de fiducie.

²⁸ CHAMBRE DES NOTAIRES, *Rapport de la profession – 2020-2021*, (2021) p. 35.

AU SEIN DE LA FONCTION PUBLIQUE

Le travail du notaire dans la fonction publique se distingue notamment par le travail d'équipe, les opportunités de développement de carrière, les défis juridiques et la richesse des échanges.

TRAVAILLER POUR LE GOUVERNEMENT PROVINCIAL

La grande majorité des juristes qui agissent comme notaires au sein de la fonction publique provinciale se trouvent à la *Direction générale des affaires juridiques et législatives*.

Cette direction dispense des services juridiques en répondant aux besoins juridiques du gouvernement et de chacun de ses ministères à qui elle donne son opinion sur toutes les questions de droit les concernant, en dirigeant la demande et la défense dans les litiges les mettant en cause, en plus de rédiger et d'approuver les actes juridiques et administratifs du gouvernement.

Par exemple, les notaires interviennent en droit du transport, en droit commercial et corporatif, en droit immobilier et en droit pénal. Ils offrent également aux autres ministères une expertise notariale pour l'exécution des contrats d'acquisition ou de disposition d'immeubles en plus d'assurer la rédaction de contrats notariés.

Vous trouverez de l'information dans le guide *Comprendre le recrutement juridique* disponible au Centre de développement professionnel ou à l'adresse suivante :

<http://droit.umontreal.ca/ressources-et-services/centre-de-developpement-professionnel/ressources/>

TRAVAILLER POUR LE GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Une vingtaine de notaires travaillent pour le ministère de la Justice, dont environ cinq notaires sont à Montréal où ils se consacrent aux dossiers de la grande région métropolitaine, et quinze autres sont à Ottawa où ils s'occupent des dossiers en provenance des autres régions de la province du Québec. Ces notaires travaillent en collaboration avec à une trentaine de ministères et d'organismes fédéraux dont le mandat comporte un volet commercial tel que le ministère des Pêches et des Océans ou encore Transports Canada.

Au sein de la fonction publique fédérale, les notaires travaillent principalement au sein de la Direction des affaires notariales et sont responsables de la conduite de l'ensemble des dossiers liés aux opérations commerciales et immobilières impliquant la province du

Québec et ils fournissent des conseils et des avis juridiques sur les lois et les règlements fédéraux et provinciaux, sur le droit civil du Québec et sur les politiques fédérales. Ils examinent également des documents juridiques tels que des actes de vente, des servitudes et des baux.

Ce type de pratique offre la possibilité de travailler dans des dossiers où les défis juridiques sont nombreux tels que les cessions de ports et d'aéroports et les projets de construction d'édifices fédéraux et d'acquisitions de terres aux fins d'ajout aux réserves. Ces juristes ont aussi comme mandat de se pencher sur des questions juridiques de portée nationale en collaboration avec d'autres provinces notamment dans le cadre de l'élaboration de lois ou de programmes de disposition nationaux. Leur connaissance intime du droit civil québécois est ici un atout de taille auprès du législateur fédéral, qui pourra ainsi obtenir leur expertise en la matière lorsqu'il devra se pencher sur l'impact d'une loi au sein du Québec.

À ce sujet, vous pouvez consulter le guide *Comprendre le recrutement juridique*²⁹ publié par le CDP qui vous en apprendra plus sur le recrutement au gouvernement fédéral.

EN RÉGION

PRATIQUER EN VILLE OU EN RÉGION ?

Tout d'abord, soulignons que selon les statistiques de la Chambre des notaires provenant du rapport annuel 2020-2021, on dénombrait 1 067 notaires à Montréal, 453 dans la région de la Capitale-Nationale et 632 en Montérégie, soit, les régions ayant la plus grande concentration de notaires au Québec³⁰. Pourtant, l'avenir n'appartient pas nécessairement aux grands centres! De fait, la région est plus que jamais d'actualité pour la relève afin d'y développer sa pratique.

En effet, le départ massif à la retraite prévu pour les prochaines années, l'exode des citadins vers les régions du Québec et le développement des économies locales amèneront de nombreux notaires à y développer naturellement leur pratique.

Ainsi, des villes situées sur la Rive-Sud ou la Rive-Nord de Montréal profitent de l'étalement urbain pour devenir des lieux où un juriste peut desservir tous types de clientèle. Également, des régions telles que la Chaudières-Appalaches, les Laurentides ou

²⁹ Consultez le lien suivant : <http://droit.umontreal.ca/ressources-et-services/centre-de-developpement-professionnel/ressources/>

³⁰ CHAMBRE DES NOTAIRES, *Rapport annuel 2020-2021*, (2021) p. 35.

l'Outaouais deviennent des lieux effervescents pour les professionnels, car il s'agit de secteurs avec une économie de plus en plus dynamique.

Cependant, il faut garder à l'esprit que la ville possède plusieurs avantages, notamment la possibilité plus grande de s'y spécialiser ou encore de travailler au sein d'entreprise ou de bureau d'avocats. La pratique en ville permet également de développer ses compétences au sein d'organisation gouvernementale et publique.

Pour autant, certains domaines comme le droit des affaires sont beaucoup plus pratiqués par les notaires de régions que par ceux des grands centres, notamment car en ville les cabinets d'avocats ont déjà la mainmise sur ces pratiques. Les jeunes professionnels voulant s'établir en région devront donc bien connaître leurs attentes quant à leur carrière et analyser la situation propre de chaque zone géographique avant de s'engager vers l'exercice dans ces secteurs.

UN RÔLE DE JURISTE ACCRU POUR LES NOTAIRES

Loin d'être un juriste cantonné à un rôle traditionnel, le notaire de région est un repère juridique essentiel à la population desservie par son étude.

Ainsi, même s'il possède une pratique plutôt généraliste, allant du droit successoral au droit immobilier en passant par le droit des affaires, le notaire peut souvent être amené à dépasser le cadre du droit pour offrir des services connexes. Par exemple, il pourrait intervenir en matière de gestion d'entreprise ou de développement d'affaires. De plus, il pourrait également avoir la possibilité de développer des secteurs de spécialisation selon la région géographique, notamment en matière agricole.

Ainsi, par leur pratique, les notaires en région possèdent un rôle essentiel au soutien juridique de la population. Par leur rôle de juriste de proximité, ils conservent une relation très forte avec leurs clients. Cette proximité leur permet aussi de fidéliser plus aisément leur clientèle.

TÉMOIGNAGE – Me Isa-Ève Boucher, Notaire

1) Pourquoi avoir décidé de travailler en région plutôt qu'en ville ?

Je suis native de Sept-Îles sur la Côte-Nord et pour moi il était clair qu'à la fin de mon parcours universitaire, je retournerais m'installer dans ma région natale. En fait, avant même de quitter pour les études, je savais que je reviendrais et très rapidement.

À Sept-Îles il n'y a pas beaucoup de notaire. Je savais donc qu'il y aurait une place pour moi à la fin de mes études. Pour mon stage professionnel, j'avais une étude dans la mire depuis quelques années; je savais qu'il y avait une ouverture pour le stage professionnel et une opportunité d'emploi à la fin de celui-ci. C'est d'ailleurs à cet endroit que j'ai pu compléter ma formation et dans cette étude que je pratique encore à ce jour.

2) À quoi ressemble le quotidien d'un(e) notaire œuvrant en région ?

Le quotidien d'un notaire en région est probablement bien différent de celui d'un notaire en grand centre. Je ne peux pas comparer à titre personnel, mais je bâtis mon opinion sur les témoignages provenant d'anciens collègues d'études.

Étant un milieu de vie plus petit, une proximité se fait vite ressentir à la fois avec les clients, les courtiers ou les représentants des institutions financières. Il est fréquent de croiser un client au restaurant ou à l'épicerie après la transaction.

De plus, en discutant avec les clients lors des entrevues, il arrive fréquemment qu'on s'aperçoit que nous avons des connaissances en commun. Je me sens très proche de mes clients et c'est cette proximité que j'adore.

Un autre aspect important de la région et qui à mon avis est non négligeable : le trafic. On ne subit aucun trafic au quotidien. Le midi, par exemple, nous pouvons nous permettre de faire nos courses dans les institutions financières ou d'aller au bureau d'enregistrement en allant dîner à la maison. Moins d'heures sont perdues en voiture dans une journée, puisque tout est à proximité.

3) Croyez-vous que la relève notariale devrait accorder plus d'importance à la région ?

Je crois effectivement que la relève devrait accorder plus d'importance à la région. Dans plusieurs régions, les notaires approchent la retraite et sont à la recherche de la perle rare à qui ils confieront l'avenir de leur étude. Les opportunités de croissance professionnelle sont donc très grandes.

Acheter le greffe d'un notaire à la retraite est une belle porte d'entrée vers une carrière prospère et durable et, à mon avis, en région ce l'est encore plus. Le notaire est souvent le « notaire de famille », celui vers qui le client se réfèrera pour différents projets et décisions importantes de sa vie.

4) La pratique en région propose-t-elle un avenir intéressant pour les jeunes notaires ?

La pratique en région propose un avenir très intéressant pour un jeune notaire. Les conditions de pratique générale sont plus chaleureuses et les conditions financières sont également très intéressantes.

En regardant les différents sondages, on remarque rapidement que les notaires en région gagnent très bien leur vie. La compétition étant moins féroce entre les notaires, il est possible de se bâtir une clientèle fidèle.

Bien que l'aspect financier ne doit pas être la seule motivation, celui-ci n'est pas à négliger. Je peux mentionner sans gêne qu'après seulement trois ans de pratique, je gagne très bien ma vie, surtout si je compare mes conditions de travail avec ceux de mes collègues qui pratiquent en grand centre.

Il est certain que si vous souhaitez vous spécialiser dans un champ de pratique en particulier, il sera plus difficile de le faire en région, mais si vous souhaitez avoir une générale du notariat, la région est l'endroit tout indiqué pour vous je vous encourage fortement à faire le saut.

Le mode de vie est bien différent de celui de la grande ville, mais Ô combien intéressant, surtout pour y élever sa famille.

LA RÉGION : DES OPPORTUNITÉS UNIQUES

Tel que décrit plus haut, par le rôle accru du notaire en région et le besoin criant de soutien juridique pour cette population, la région est l'endroit tout désigné pour y développer une pratique durable et prolifique.

Ainsi, le notaire de région est le pilier des familles et de leurs proches. En effet, il n'est pas rare que la clientèle de ces notaires comporte l'ensemble des membres une famille qu'il accompagnera juridiquement tout au long de leur vie.

Autre point très avantageux lié à la région : les stagiaires ont un rôle comportant plus de responsabilités et sont souvent responsables de la relève du bureau où ils ont été formés. En effet, le grand départ à la retraite fait souvent en sorte que les maîtres de stages offrent à leur stagiaire de prendre la relève de leur étude.

La formation des stagiaires en région est donc très axée sur la pratique et l'acquisition des connaissances pratiques afin que le stagiaire puisse prendre la relève de la clientèle. Il s'agit d'un atout indéniable pour ceux ayant la fibre entrepreneuriale.

Il est toutefois à noter que l'attrait de la région ne tient pas qu'à ses perspectives professionnelles avantageuses : les bienfaits humains ont aussi une place primordiale !

Rappelons d'emblée que près de 70% des notaires considèrent que l'aspect le plus satisfaisant de leur travail réside dans leur relation avec leur client³¹. Ainsi, les notaires ayant à cœur une relation durable avec leur clientèle seront grandement satisfaits d'une pratique en région où la proximité et les liens avec les autres sont primordiaux. Rappelons cependant que cela ne nie en rien les relations clients qui peuvent être développées par les représentants de la profession dans les grands centres.

³¹ CHAMBRE DES NOTAIRES, *Rapport de la profession – 2017*, (2017), p. 35.

1) Le rôle du notaire de région est-il différent de son rôle dans les grandes villes ?

Il n'est pas très différent, car les obligations demeurent les mêmes. Devoir de probité, d'impartialité, confidentialité, etc. Seulement, la population nous perçoit différemment. Les gens se connaissent tous, donc en relative absence d'anonymat, les gens sont « condamnés » à s'entendre. Dans ces circonstances, les gens ont beaucoup plus le réflexe de consulter le notaire pour se renseigner sur leur droit lorsqu'une problématique survient, et ce, avant même qu'un litige ne naisse. En soumettant la problématique au notaire, le sachant impartial et obligé au secret, il s'assurera d'obtenir une réponse et une solution adéquates. Et c'est parler du concept de « notaire de famille », alors qu'on suit la vie de nos clients, sur plusieurs générations et au travers de tout leur projet de vie.

2) La pratique en région est-elle plus diversifiée ?

Effectivement, la pratique est plus diversifiée, mais quand même adaptée à la réalité socio-économique de la région. Dans ce contexte, même qu'on n'a pas le choix de se spécialiser. Exemples : droit des pêches et éolien en Gaspésie, droit minier en Abitibi, droit agricole en Montérégie, etc... Malgré la diversification, il demeure essentiel, comme en Ville, de s'entourer et créer des associations avec d'autres notaires. Il est impossible de maîtriser tous les champs de pratiques, donc vaut mieux s'associer avec d'autres notaires qui auront des affinités et spécialités complémentaires.

3) Quels sont les bienfaits de la pratique en région ?

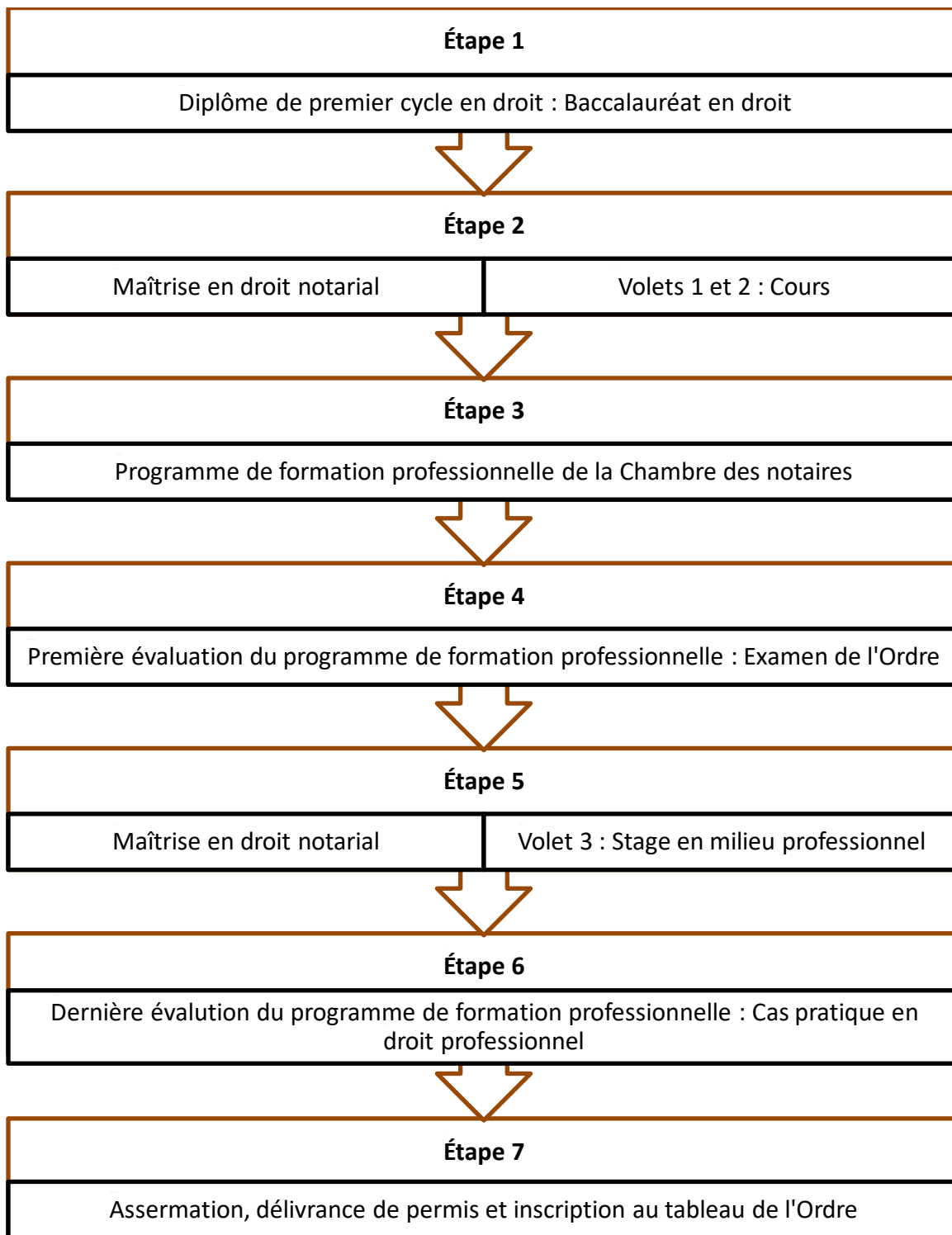
Attention, on ne va pas en région en pensant que la pratique sera moins exigeante, au contraire ! Par contre, par rapport à la ville, je sauve les 10-12 heures par semaine que je consacrais à mes déplacements dans le trafic ou en transport en commun. Je passe maintenant ce temps avec ma famille et mes amis à pratiquer des activités sportives et de plein air. Pour ma part en Gaspésie, j'ai trouvé le terrain de jeux parfait pour moi (ski hors-piste, kite board, SUP, vélo), directement dans ma cour (pas à 2 ponts de chez moi !). Et aussi, comme en Gaspésie les gens sont en général des tripeux de nature, je travaille avec des clients et des entrepreneurs qui me ressemblent beaucoup, ce qui est très stimulant et enrichissant ! Et mes 5 à 7 en semaine se font maintenant autour d'un feu en bord de mer, plutôt que dans un bistro-bar entouré d'asphalte et de béton !

4) Recommanderiez-vous à un jeune étudiant de poursuivre sa pratique en région ?

Oui, tout à fait, pour les raisons expliquées. En région, on retrouve de fabuleuses opportunités d'affaires pour les entrepreneurs en notariat qui ont le désir d'un mode de vie 100% équilibré. Par contre, je crois important que certains étudiants puissent « tester » les 2 réalités. Autrement, tu accepterais un poste en région en vivant peut-être le doute que la pratique en ville te correspondrait plus. Car il ne faut pas se leurrer, le client mécontent de tes services (ça peut arriver...), tu vas le recroiser à l'épicerie le samedi après-midi ! Ça prend donc de la maturité professionnelle. Et aussi, si c'est dans tes champs d'intérêt, on oublie la proximité de la vie nocturne de Montréal...

COMMENT DEVIENT-ON NOTAIRE ?

Voici les étapes conduisant à la profession de notaire :



LES HABILÉTÉS REQUISES

Nous pouvons regrouper les aptitudes nécessaires à l'exercice de la profession de notaire en quatre catégories.

Premièrement, il est important que le notaire, comme tout juriste d'ailleurs, possède d'excellentes capacités **en communication**. Le notaire doit d'ailleurs avoir une très bonne connaissance de la langue française. D'une part, la communication écrite est primordiale puisqu'il est amené à rédiger des documents et des actes pour ses clients. Le notaire doit s'assurer que leur contenu est complet, lisible et compréhensible pour des personnes n'ayant pas de connaissances du droit. D'autre part, comme la communication orale demeure toujours le moyen de communication le plus utile et le plus fréquent, le notaire doit savoir faire bonne impression et se montrer crédible afin d'être en mesure de créer des contacts et potentiellement d'attirer des clients. Par le fait même, comme dans toute profession, il doit inspirer confiance aux personnes qui le consultent.

Deuxièmement, une **connaissance approfondie du droit civil** est de mise. Cette compétence combinée avec une bonne capacité d'analyse et un esprit de synthèse, sera utile pour analyser et interpréter de façon juste et précise les documents légaux et ce, particulièrement dans un contexte de droit civil.

Troisièmement, comme nous l'avons dit précédemment, le notaire est le juriste de l'entente. Par conséquent, il doit **s'assurer de demeurer neutre, intègre et impartial** lorsqu'il informe ses clients des conséquences juridiques, financières ou pratiques des actes juridiques qu'il prépare à leur intention. De plus, quand un notaire agit comme médiateur, son rôle est de faciliter la communication en préservant un statut de tiers impartial. Dans le cadre de cette fonction, il doit donc s'assurer de donner la parole à chacun et d'inciter les parties à accepter des compromis. Ainsi, le futur notaire doit avoir un esprit d'initiative et de créativité afin d'être capable d'aider les parties à trouver des terrains d'entente et des façons originales de régler leurs différends.

Quatrièmement, la personne qui se destine à la carrière notariale doit posséder un **intérêt particulier pour la recherche**. En effet, au cours de sa carrière, le notaire fera, entre autres, des examens de titres et de la recherche dans la réglementation municipale et provinciale. Même si cette habileté ne touche pas spécifiquement cette profession, car il s'agit plutôt d'une compétence propre aux juristes en général, la particularité du notaire quant à la recherche est que le caractère « authentique » des actes qu'il rédige doit être prouvé et, ainsi, il doit constamment s'assurer d'être conforme au droit. La lecture des articles de droit en toute la matière est donc primordiale.

Finalement, afin de faciliter la transition vers la matière qui sera abordée dans la maîtrise en droit notarial, les étudiants **sont fortement incités** à suivre certains cours spécifiques lors de leur baccalauréat. Les cours correspondant au « profil notariat » sont les suivants

(à noter que certains font partie des cours obligatoires du baccalauréat en droit de l'Université de Montréal alors que d'autres sont optionnels):

Obligations 1, 2 et 3 (obligatoires)	
Droit constitutionnel 1 et 2 (obligatoires)	
Biens (obligatoire)	
Personnes physiques et famille (obligatoire)	
Droit administratif général (obligatoire)	
Interprétation des lois (obligatoire)	
Droit des affaires 1 et 2 (obligatoires)	
Droit judiciaire privé 1 (procédure civile) (obligatoire)	
Droit judiciaire privé 2 (preuve civile) (obligatoire)	
Régimes matrimoniaux (optionnel)	
Faillite et de l'insolvabilité (optionnel)	
Modes alternatifs de résolution des conflits (optionnel)	
Vente, louage et mandat (optionnel)	
Successions (optionnel)	
Sûretés (optionnel)	
Fondements du régime fiscal (optionnel)	
Régime fiscal de l'entreprise (optionnel)	
Planification fiscale (optionnel)	
Droit international privé (optionnel)	
Droit municipal (optionnel)	

Les cours ci-haut présentent donc un aperçu de ce qui constitue la pratique générale des notaires.

LA FORMATION

LA FORMATION UNIVERSITAIRE

Pour accéder à la profession de notaire, vous devez d'abord obtenir un baccalauréat en droit décerné par l'une des universités québécoises ou par la section de droit civil de l'Université d'Ottawa ou encore avoir obtenu, auprès de la Chambre des notaires, une reconnaissance d'équivalence de diplôme ou de formation si vous avez obtenu votre diplôme de premier cycle en droit hors Québec³².

Suivant l'obtention du baccalauréat, le futur notaire doit ensuite obtenir une maîtrise en droit notarial. Afin d'être admis à l'Université de Montréal, certaines qualifications sont requises. Il faut :

- Détenir un grade de 1^{er} cycle en droit d'une université du Québec ou de la section de droit civil de l'Université d'Ottawa ou l'équivalent;
- Posséder une excellente connaissance de la langue française et une connaissance suffisante de la langue anglaise³³;
- Respecter les conditions d'admissibilité énoncées par le règlement pédagogique de la Faculté des études supérieures³⁴.

La maîtrise en droit notarial est un programme d'études de 2^e cycle qui offre une formation juridique générale et une formation juridique spécifique qui permettent à l'étudiant d'acquérir les connaissances et les habiletés professionnelles jugées pertinentes pour l'exercice de la profession de notaire.

Offert à l'Université de Montréal à l'automne, ce programme se fait en trois volets :

- **VOLET 1** : 36 crédits de cours universitaires (bloc 70A) répartis sur deux sessions consécutives.

³² Pour plus d'information concernant les demandes d'équivalence, consultez le lien suivant : <https://www.cng.org/devenir-notaire/parcours-acces-profession/personnes-diplomees-hors-quebec/>

³³ Pour connaître le seuil de connaissance de la langue française requis et les moyens pour l'évaluer, vous référer à la Politique concernant l'usage et la qualité du français à la Faculté de droit de l'Université de Montréal (Politique linguistique) en suivant ce lien internet : <http://droit.umontreal.ca/programmes/etudiants-actuels/reglements-et-guides/>

³⁴ Pour connaître ces conditions, vous référer au Règlement pédagogique des études supérieures et postdoctorales en suivant ce lien internet : <http://droit.umontreal.ca/programmes/etudiants-actuels/reglements-et-guides/>

- **VOLET 2** : 6 crédits de cours appliqués (bloc 70B) sur les trois grands domaines de droit notarial (immobilier, successoral et affaires) répartis sur une troisième session consécutive.
- **VOLET 3** : 12 crédits attribués à un stage spécialisé en milieu professionnel (bloc 70C)

En vue d'accéder au stage spécialisé en milieu professionnel, l'étudiant doit impérativement avoir complété avec succès les 42 premiers crédits de la maîtrise en droit notarial et réussir le test de français obligatoire imposé par l'Université. La réussite du stage permettra finalement à l'étudiant d'obtenir son diplôme.

Comme il s'agit d'une maîtrise professionnelle, elle ne donne pas accès au doctorat.

Il est à noter que l'Université de Montréal offre maintenant la possibilité de faire la maîtrise en droit notarial à mi-temps. Le premier volet d'étendant sur quatre sessions au lieu de deux, la durée totale de la maîtrise est ainsi allongée d'un an.

Voici la liste des cours de la maîtrise en droit notarial offerts à l'Université de Montréal :

BLOC 70A

DRT 6303 : Droit patrimonial de la famille (2 crédits)

DRT 6304 : Libéralités et successions (2 crédits)

DRT 6306 : Protection des personnes (2 crédits)

DRT 6307 : Procédures non contentieuses (1 crédit)

DRT 6308 : Droit international privé (2 crédit)

DRT 6309 : Droit des sociétés et des baux commerciaux (3 crédits)

DRT 6311 : Droit fiscal et taxes à la consommation (3 crédits)

DRT 6312 : Pratique notariale (3 crédits)

DRT 6313 : Publicité des droits (2 crédits)

DRT 6314 : Financement et sûretés (3 crédits)

DRT 6316 : Modalités et démembrement de la propriété (3 crédits)

DRT 6317 : Patrimoine d'affectation (1 crédit)

DRT 6318 : Mutations de propriété (2 crédits)

DRT 6319 : Zonage agricole (1 crédit)

DRT 6321 : Droit municipal et urbanisme (1 crédit)

DRT 6322 : Expropriation et environnement (1 crédit)

DRT 6327 : Prévention et règlement des différends (1 crédit)

DRT 6355 : Examen des titres (3 crédits)

BLOC 70B : COURS APPLIQUÉS

DRT 6323 : Sujets avancés en droit immobilier (2 crédits)

DRT 6324 : Sujets avancés en planification et liquidation successorales (2 crédits)

DRT 6326 : Sujets avancés en droit des affaires (2 crédits)

LES FORMATIONS D'EXPERTISES

Une fois la maîtrise complétée, de nombreuses avenues demeurent disponibles pour les notaires désireux de se spécialiser dans un certain domaine. Cette tendance tendrait d'ailleurs à prendre de plus en plus de popularité, car plusieurs notaires ont l'attrait de se spécialiser et de s'éloigner de la pratique purement généraliste.

Parmi les quelques formations présentant un avantage indéniable aux fins de spécialisation, notons entre autres :

1) **Maîtrise en droit – Fiscalité**³⁵ : La combinaison de la maîtrise en droit notarial et la maîtrise en droit – Fiscalité est offerte conjointement par l'Université de Montréal et HEC Montréal. La maîtrise en droit – Fiscalité permet aux notaires de se spécialiser en droit fiscal et donc de se diriger vers plusieurs avenues où les connaissances pointues dans ce domaine s'avèrent grandement encouragées, notamment en matière fiduciaire, testamentaire, commerciale et agricole.

2) **Master of Business Administration** (« MBA »)³⁶ : Être titulaire d'un Master of Business Administration (« MBA ») en tant que notaire est aussi un grand avantage pour ceux voulant œuvrer en droit des affaires. Le MBA étant d'ailleurs le diplôme par excellence pour permettre aux juristes de dépasser leur rôle de conseiller juridique pour également devenir un conseiller d'affaires, pouvant ainsi concrétiser le rôle de professionnel tout-en-un que les notaires peuvent offrir à leur clientèle d'entrepreneurs.

3) **Maîtrise en droit**³⁷ : Les titulaires d'une maîtrise en droit notarial pourront également poursuivre leur étude dans d'autres maîtrises et rédiger un mémoire sur le sujet de leur intérêt, notamment en matière de droits des affaires ou en droit international.

TÉMOIGNAGE – Professeure Johanne Clouet Faculté de droit de l'Université de Montréal

Après avoir pratiqué le droit à titre d'avocate pendant quelques années, j'ai décidé de poursuivre des études de deuxième cycle au sein de l'Institut de droit comparé de l'Université McGill. L'ensemble des réflexions engagées dans le cadre de mes activités académiques et la stimulation intellectuelle suscitée par cette expérience m'a par la suite encouragée à poursuivre des études doctorales, que j'ai terminées en avril 2015. Une fois mon doctorat en poche, j'ai envisagé différentes options pour finalement opter pour la maîtrise en droit notarial offerte à la Faculté de droit de l'Université de Montréal.

³⁵ Pour plus d'information, consulter le lien suivant : <https://admission.umontreal.ca/programmes/maitrise-en-droit-fiscalite/>

³⁶ Pour plus d'informations, consulter le lien suivant : www.hec.ca/programmes/mba/

³⁷ Pour plus d'informations sur les programmes de maîtrise en droit, vous pouvez consulter le lien suivant : <https://admission.umontreal.ca/programmes/maitrise-en-droit-1/>

Le droit notarial est une option que j'avais déjà envisagée au début de mon baccalauréat et qui s'inscrivait parfaitement dans la ligne directrice que j'ai suivie tout au long de mes études supérieures, qui est axée sur la famille et la protection des personnes vulnérables. Ce qui a motivé ma décision d'aller de l'avant n'est pas tant la pratique notariale en soi ou l'image classique du notaire qu'on voit généralement comme un praticien spécialiste du droit immobilier ou de la rédaction d'actes authentiques, mais plutôt la philosophie de la profession, sa conception du droit et les valeurs de conciliation qu'elle met de l'avant et que j'endosse complètement. Le fait de joindre la profession notariale était pour moi l'occasion de concilier mon projet de carrière universitaire avec mon désir de contribuer au rayonnement et à l'essor de la profession à travers mon enseignement, mes projets de recherche et mon implication auprès des étudiantes et étudiants.

Les possibilités de carrière en notariat sont nombreuses et variées. Le ou la notaire peut pratiquer au sein d'un cabinet privé, en entreprise, au sein d'une municipalité, etc. Il ou elle peut aussi décider de poursuivre ses études universitaires dans la mesure où une carrière académique l'intéresse. De même, et à une époque où les modes alternatifs de règlement des différends prennent de plus en plus d'importance dans notre système de justice, l'étudiant ou l'étudiante en droit qui se dirige vers une carrière en notariat peut développer une carrière passionnante et stimulante en médiation ou en arbitrage. En effet, le notaire, en tant que « juriste de l'entente » formé à travailler avec toutes les parties pour trouver une entente satisfaisante, occupe une place de choix dans ces domaines et jouit de la confiance du public.

LE STAGE

Afin d'être admis au stage en droit notarial, l'étudiant doit avoir complété et réussi toutes les activités pédagogiques des blocs 70A et 70B et avoir obtenu une moyenne cumulative minimale de 2,7 sur 4,3.

L'étudiant est responsable de se trouver un stage. Il doit trouver un maître de stage accrédité par l'Université. L'étudiant est inscrit aux 12 crédits de stage dès que son milieu de stage est approuvé par l'Université.

Ce dernier s'effectue auprès d'un notaire exerçant dans un milieu traditionnel ou dans un environnement juridique non traditionnel qui permet l'atteinte des compétences identifiées dans le guide de stage.

Aucune équivalence ne peut être accordée pour le stage.

Il est à noter que malgré que l'Université de Montréal offre maintenant la possibilité de compléter le bloc 70A à mi-temps, il n'est pas possible de faire le stage professionnel à mi-temps.

LES OBJECTIFS

L'Université de Montréal a établi cinq objectifs à atteindre dans le cadre du stage en milieu professionnel :

- Démontrer sa capacité d'assumer la fonction notariale en rédigeant des projets de documents juridiques, en comprenant le devoir d'impartialité de l'officier public, en conseillant progressivement des clients sous supervision du maître de stage;
- Maîtriser les habiletés requises pour l'exercice de la profession en assurant une bonne gestion des dossiers, en convenant de la prestation de services professionnels, en utilisant les outils technologiques de gestion de dossiers et de bureau;
- Intégrer les principes de l'éthique et de la déontologie de la profession en assurant la confidentialité, en discutant des enjeux éthiques liés à l'exercice de la profession, en répondant avec diligence aux demandes du maître de stage et au superviseur de stage universitaire;
- Promouvoir et appliquer une approche préventive en anticipant les situations potentiellement conflictuelles, en conseillant et en rédigeant en vue de prévenir les différends;
- Faire preuve d'attitudes et de comportements attendus en milieu professionnel en démontrant notamment sa capacité à recevoir les critiques comme une occasion de développement personnel et professionnel.

TROUVER SON MILIEU DE STAGE

Le début de la maîtrise en droit notarial marque le départ de la recherche d'un milieu de stage. Bien que les étudiants doivent préférablement agir le plus vite possible, il est fortement conseillé aux candidats stagiaires de passer par un processus comportant trois phases afin de sélectionner le milieu de stage qui leur convient :

PHASE 1 : Déterminer ses objectifs professionnels ainsi que les attentes des notaires

En effet, il faut toujours prendre en considération les motivations du notaire à prendre un stagiaire, car il s'agit d'un investissement en argent et en temps. La candidature d'un stagiaire doit représenter une valeur ajoutée et répondre aux besoins du notaire. Par exemple, la majorité des notaires travaillant solo cherchent souvent une relève pour reprendre leur étude tandis que les notaires en pratique en société nominale ou réelle recherchent plus particulièrement des stagiaires pour améliorer leur service à la clientèle et diversifier leurs services. Il ne faut pas oublier que certains notaires œuvrant dans des

milieux non traditionnels, comme au sein d'entreprises privées ou publiques, peuvent prendre des stagiaires.

PHASE 2 : Établir son profil en répondant à des questions sur ses objectifs professionnels et sur sa personnalité

Cette étape aide à développer une bonne connaissance de ses atouts et de ses attentes. Par exemple, vous devriez identifier dans quelle région et quel type d'étude vous aimeriez pratiquer, les champs de pratique qui vous intéressent le plus ainsi que vos principales attentes face à votre carrière. En ce qui a trait aux questions sur votre personnalité, vous devriez déterminer les qualités et les habiletés que vous possédez ainsi que les points qu'il vous reste à améliorer afin d'exercer la profession de notaire. Vous trouverez une liste non exhaustive de ces habiletés dans la section précédente du présent guide. Mieux se connaître permet de mettre en valeur sa candidature auprès des milieux de stage ciblés.

PHASE 3 : Mettre en place un plan d'action

L'étudiant doit préparer un curriculum vitae percutant, une lettre de présentation attrayante et se trouver des références infaillibles. Il devra par la suite établir un premier contact téléphonique inoubliable avec les milieux convoités et bien se préparer pour ses entrevues.

Cette démarche prévient non seulement les recherches à l'aveuglette, mais elle permet aussi au candidat stagiaire de mettre en valeur ses forces et ses habiletés.

Il est également fortement conseillé de communiquer directement avec des notaires pratiquant dans des domaines liés aux intérêts du stagiaire. La présence du candidat stagiaire aux 4@7 et autres événements à vocation de réseautage, comme l'assistance aux conférences de la Chaire du notariat, permettent d'en apprendre plus sur le profil et les qualités recherchés par un éventuel maître de stage, et ce, lors d'une rencontre plus informelle.

LE PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Vous êtes le premier responsable de la recherche d'un milieu de stage. Même s'il n'existe pas de processus comparable à la course aux stages qui concernent uniquement les futurs avocats. Il existe néanmoins plusieurs options pour faciliter la recherche d'un stage en notariat :

1) Offres publiées par les maîtres de stage

La première option permet aux candidats stagiaires d'acheminer directement aux maîtres de stage, dans le délai convenu, leur dossier de candidature.

Les professionnels intéressés à avoir un stagiaire auront préalablement rempli le formulaire *Offre de stage en notariat* qui est affiché dans les Facultés de droit dispensant le programme de droit notarial. Ces formulaires permettent d'identifier les critères de sélection des candidats et de dresser un bref aperçu du milieu de stage et des domaines d'expertise dans lesquels le stagiaire sera appelé à réaliser des apprentissages.

Pour les étudiants inscrits au programme de maîtrise en droit notarial de l'Université de Montréal, M^e Thuy Nam Tran Tran, responsable de la maîtrise en droit notarial et coordonnatrice aux stages, diffuse régulièrement ces offres de stage sur studium.

La Chambre des notaires offre aussi la possibilité aux professionnels d'afficher leur offre de stage sur son site internet³⁸.

2) Candidatures spontanées

Il ne faut pas perdre de vue que tous les établissements qui recrutent des stagiaires ne procèdent pas systématiquement à l'affichage de leurs postes. En effet, plusieurs employeurs choisissent de ne pas faire paraître tout de suite la disponibilité d'un poste suite à un congé, une démission, un déménagement, un départ volontaire, un congé de maternité, une promotion, une retraite ou un afflux imprévu de travail.

Ainsi, la méthode la plus efficace pour découvrir ce marché « caché » est par le réseautage. De fait, rien ne vous empêche de poser votre candidature de manière spontanée, c'est à dire sans qu'il y ait une offre d'emploi affichée. Pour vous aider dans cette démarche, vous pouvez consulter le site de la Chambre des notaires dans l'outil de recherche correspondant afin de trouver les praticiens œuvrant dans la région géographique qui vous intéresse³⁹.

Nous vous invitons également à consulter le guide *Comprendre le recrutement juridique*⁴⁰ publié par le CDP dans lequel la méthodologie pour la recherche d'un stage est développée de manière plus exhaustive.

³⁸ Consultez le lien suivant : https://www.cnq.org/la-chambre-et-votre-protection/services-de-la-chambre/emplois-et-stages/offres-demploi-externes-et-stages/?_external_job_categories=candidate-a-profession

³⁹ Consultez le lien suivant : <http://www.cnq.org/fr/trouver-un-notaire.html#detailNotaire>

⁴⁰ Consultez le lien suivant : <http://droit.umontreal.ca/ressources-et-services/centre-de-developpement-professionnel/ressources/>

LES INSCRIPTIONS

L'étudiant qui désire s'inscrire au stage spécialisé en milieu professionnel du programme de maîtrise en droit notarial doit avoir :

1. Réussi avec une moyenne cumulative minimale de 2.7 sur 4.3 les deux premiers volets du programme de maîtrise;
2. Rempli toutes les exigences de la politique linguistique de la Faculté avant de s'inscrire au stage;
3. Trouvé un maître de stage approuvé par l'Université.

La Faculté de droit fixe annuellement trois dates de début de stage soit en août, en janvier et en mai (correspondant généralement aux sessions universitaires). Aucune autre date de début ne sera acceptée.

Vous pouvez décider d'attendre avant d'entreprendre vos 16 semaines de stage, mais assurez-vous de les compléter dans les trois ans suivant votre première inscription au programme de maîtrise en droit notarial.

LA DURÉE

Le stage en notariat s'étend sur une période de 16 semaines consécutives se déroulant en milieu de travail. Le stage se déroule à temps plein, soit à raison de 35 heures par semaine. Il ne peut pas se réaliser à mi-temps.

Le stage ne peut débuter qu'aux dates déterminées par l'Université, soit le trimestre d'automne, d'hiver ou d'été.

LA SUPERVISION

Le stage se déroule sous la supervision d'un maître de stage approuvé par l'Université de Montréal : c'est lui qui assurera l'encadrement quotidien du stagiaire. Il doit notamment évaluer les apprentissages et la performance du stagiaire en complétant des grilles d'évaluation relatives aux compétences professionnelles et personnelles du stagiaire. Il commente également la performance générale du stagiaire en indiquant au moins un point fort et un point à améliorer.

Au cours de la période de stage, les stagiaires et les maîtres de stage sont sous la responsabilité du superviseur qui joue un rôle d'intermédiaire entre l'Université et les milieux de stage. Le superviseur assume l'encadrement global du stagiaire et son

intégration dans le milieu de stage. Il apporte aussi le soutien pédagogique nécessaire au maître de stage. La supervision du stage s'effectue par le superviseur au moyen du journal de bord du stagiaire, d'au moins une visite dans le milieu de stage et de suivis téléphoniques au besoin.

Journal de bord

Tout au long de son stage, le stagiaire rend compte de ses acquis à son superviseur en complétant un journal de bord sur la plateforme électronique du stage. Le journal de bord contient un inventaire des activités significatives accomplies au cours du stage et des bilans hebdomadaires.

Dans le but d'accompagner et d'encadrer le stagiaire dans sa démarche de formation, le superviseur prend connaissance des réflexions formulées dans le journal de bord et les commente hebdomadairement.

Inventaire des activités

Pendant chacune des semaines du stage, le stagiaire doit décrire au moins trois activités significatives qu'il a réalisées et qui lui ont permis de développer progressivement une ou des compétences professionnelles à maîtriser au terme du stage. Le choix des activités doit être varié et la démonstration du développement des compétences doit être claire. Le stagiaire effectue une réflexion sur l'expérience résultant de chacune des activités. Il soulève les difficultés professionnelles et juridiques auxquelles il a été confronté, il explique les moyens pris pour les surmonter et il élabore sur les apprentissages professionnels réalisés et les connaissances juridiques acquises au terme de l'activité.

Bilans hebdomadaires

À la fin de chaque semaine du stage, le stagiaire doit se livrer à une réflexion autocritique sur son évolution professionnelle. Il doit, d'une part, faire le point sur le développement de ses compétences professionnelles et de ses connaissances juridiques et, d'autre part, décider de celles qu'il devra développer au cours des semaines à venir. Il suggère, à cet égard, des activités qu'il pourrait réaliser pour y arriver.

Rapport de stage

Dans le but de démontrer à l'Université que le stagiaire a complété un stage dans un milieu professionnel de qualité lui permettant de développer toutes les compétences professionnelles (et non les maîtriser à la perfection à l'issue des 16 semaines), le stagiaire doit produire un rapport de stage sur la plateforme électronique dédiée. Ce rapport se divise en trois parties :

- Première partie : Description de l'environnement de stage et des tâches confiées et autoévaluation de l'intégration
 - Remise avant la fin de la quatrième semaine de stage;
- Deuxième partie : Sélection de quatre travaux variés et significatifs
 - Remise du premier travail le vendredi de la sixième semaine de stage;
 - Remise du second travail le vendredi de la neuvième semaine de stage;
 - Remise du troisième travail le vendredi de la onzième semaine de stage;
 - Remise du dernier travail le vendredi de la treizième semaine de stage;
- Troisième partie : Bilan de l'expérience de stage
 - Remise le vendredi de la quinzième semaine de stage.

LES ÉVALUATIONS

Évaluation formative

L'évaluation formative est réalisée par le maître de stage en collaboration avec le stagiaire, avant la visite du superviseur de stage, soit avant la 8^e semaine du stage. Cette évaluation mesure la progression du stagiaire en fonction des objectifs du stage et permet au superviseur, lors de sa visite, de discuter avec le stagiaire et le maître de stage des apprentissages à réaliser et à consolider pendant le reste de la formation.

Évaluations sommatives

La réussite ou l'échec du stage repose sur trois évaluations :

- ✓ L'évaluation sommative du stagiaire par le maître de stage
- ✓ L'évaluation sommative du journal de bord par le superviseur
- ✓ L'évaluation sommative du rapport de stage par le superviseur

LA RÉUSSITE ET LA FIN DU STAGE

Le stagiaire est admis à l'exercice de la profession notariale s'il réussit son stage et s'il satisfait à toutes les autres conditions d'admission à la profession (examen de l'Ordre et cas pratique).

Le stage est réussi si le stagiaire atteint, le niveau de maîtrise requis pour chacun des objectifs :

1. Démontrer la capacité d'assumer la fonction notariale

- Identifier et analyser les besoins du client;
- Informer et conseiller progressivement les clients;
- Rédiger des projets de documents juridiques;
- Comprendre le devoir d'impartialité de l'officier public.

2. Transposer des connaissances théoriques en milieu professionnel

- Analyser des situations juridiques;
- Identifier des problèmes juridiques;
- Effectuer des recherches;
- Formuler des solutions juridiques en tenant compte des variables contextuelles.

3. Maîtriser les habiletés requises pour l'exercice de la profession

- Faire preuve de minutie et de rigueur;
- Communiquer de façon claire et appropriée à l'écrit et à l'oral;
- Utiliser son temps judicieusement;
- Adopter des méthodes de travail efficaces;
- Assurer une bonne gestion des dossiers;
- Convenir de la prestation de services professionnels avec les clients en en définissant les paramètres légaux et financiers;
- Utiliser les outils technologiques de gestion de dossiers et de bureau.

4. Intégrer les principes de l'éthique et de la déontologie de la profession

- Tenir compte des enjeux éthiques liés à l'exercice de la profession;
- Agir selon les règles déontologiques;
- Assurer la confidentialité;
- Expliquer les conséquences juridiques normalement prévisibles découlant d'un acte ou d'une situation;
- Limiter, au besoin, les conditions d'un contrat de service;

5. Promouvoir et appliquer une approche préventive

- Anticiper les situations potentiellement conflictuelles;
- Conseiller et rédiger en vue de prévenir les différends;
- Proposer, au besoin, le recours à des modes de prévention et de règlement des différends appropriés.

6. Faire preuve de l'attitude et du comportement attendus dans un milieu professionnel

- Recevoir les critiques comme une occasion de développement professionnel;
- Démontrer le souci du service à la clientèle;
- Être courtois, ponctuel et assidu;
- Entretenir des rapports interpersonnels harmonieux.

L'étudiant qui échoue le stage doit le reprendre en totalité aux conditions imposées par l'Université. Ce droit de reprise ne peut être exercé qu'une seule fois.

LA FORMATION PAR LA CHAMBRE DES NOTAIRES

LA CHAMBRE DES NOTAIRES EN BREF

La Chambre des notaires est l'ordre professionnel responsable de réguler la profession de notaire tout en s'assurant de la protection du public. Fondée en 1870 autrefois sous le nom de « Chambre provinciale des notaires », la Chambre des notaires est une institution historique et primordiale du paysage québécois, dont la mission première est l'accès à la justice et la protection du public. La Chambre des notaires a un mandat équivalent à celui du Barreau du Québec mais appliqué au domaine du notariat.

Dans le cadre de ses relations avec ses membres, soit les notaires eux-mêmes, la Chambre des notaires est non seulement responsable d'assurer la formation de ces futurs professionnels à accéder à la profession en leur offrant une formation professionnelle obligatoire à l'exercice, mais elle accompagne également les notaires tout au long de leur pratique. La Chambre des notaires s'assure donc que la pratique notariale respecte les exigences de qualité et les règles déontologiques nécessaires.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le programme de formation professionnelle vise l'atteinte des objectifs suivants⁴¹ :

- ✓ L'intégration des connaissances et le développement des compétences en matière de droit professionnel, telles que la tenue des études et des dossiers, la déontologie et la responsabilité professionnelle;
- ✓ L'acquisition de connaissances et d'habiletés dans des domaines autres que juridiques liés à l'exercice de la profession de notaire, telles que la gestion de bureau et la fonction de l'Ordre d'assurer la protection du public.

LES CONDITIONS D'ADMISSION

Pour être admis au programme de formation professionnelle, le candidat doit en faire la demande sur le formulaire fourni par l'Ordre, accompagnée du paiement des frais d'administration prescrits et, selon le cas, être titulaire du diplôme exigé par règlement du gouvernement ou fournir une attestation de l'établissement d'enseignement quant à

⁴¹ *Règlement sur les conditions et modalités de délivrance des permis de la Chambre des notaires du Québec*, RLRQ, c. N-3, r. 6.01, art. 2.

l'inscription à un programme menant à l'obtention de ce diplôme ou s'être fait reconnaître par l'Ordre une équivalence de diplôme ou de la formation⁴².

Le candidat admissible au programme de formation professionnelle doit le réussir dans les deux ans de la date où il devient titulaire du diplôme qui donne ouverture au permis délivré par l'Ordre ou de la décision de l'Ordre qui lui reconnaît une équivalence de diplôme ou de la formation⁴³.

LES JOURNÉES DE FORMATION ET LES ÉVALUATIONS

Le Programme de formation professionnelle comprend les deux volets suivants⁴⁴ :

✓ **15 journées de formation** portant sur le droit professionnel et sur des domaines autres que juridiques liés à l'exercice de la profession de notaire. Ces journées de formation portent sur les sujets suivants :

- L'environnement notarial
- Les obligations professionnelles et administratives du notaire
- Le maintien et le développement des connaissances
- Les divers modes de pratique du notaire
- L'assurance et la responsabilité professionnelle du notaire
- La déontologie et le rôle de l'officier public
- L'inspection et les normes de pratique
- La conciliation, la révision, l'indemnisation, la discipline et les gardes provisoires
- La gestion de bureau et la mise en marché des services professionnels
- La comptabilité en fidéicommiss
- Le formalisme dans la profession notariale
- Le formalisme de l'acte notarié sur support technologique

Les journées de formation professionnelle sont dispensées deux fois par année.

✓ **Deux évaluations distinctes :**

1) Un examen écrit portant sur la matière des journées de formation;

L'Ordre transmet au candidat le résultat de son évaluation dans les 45 jours qui suivent la date de la tenue de l'examen écrit⁴⁵. La note minimale de réussite est de 65 %⁴⁶.

⁴² *Id.*, art. 4.

⁴³ *Id.*, art. 5 al. 1.

⁴⁴ *Id.*, art. 3.

⁴⁵ *Id.*, art. 9.

⁴⁶ *Id.*, art. 8.

2) Un cas pratique en droit professionnel qui consiste en la rédaction d'une opinion suivie d'une épreuve orale.

Pour être admis à cette évaluation, le candidat doit avoir réussi l'examen écrit⁴⁷.

Aux fins de cette évaluation, l'Ordre transmet au candidat un cas pratique. Le candidat doit le retourner à l'Ordre dans les 30 jours de la date qui suit la date de sa transmission⁴⁸.

L'Ordre convoque par écrit le candidat à l'épreuve orale dans les 15 jours qui suivent l'expiration du délai de 30 jours⁴⁹.

L'Ordre transmet au candidat le résultat de son évaluation dans les 45 jours qui suivent la date de l'épreuve orale, à moins que, à la suite de cette épreuve, des précisions additionnelles ne soient requises par l'évaluateur, auquel cas le candidat devra les fournir dans les 7 jours suivants cette date. Le délai de transmission du résultat de cette évaluation est alors prolongé de 15 jours⁵⁰. La note minimale de réussite est de 65 %⁵¹.

LA CÉRÉMONIE D'ASSERMENTATION

Une cérémonie d'assermentation collective a lieu une fois par année pour tous les candidats ayant terminé le programme de formation professionnelle en cours d'année. Cette cérémonie se déroule au printemps de chaque année. Par ailleurs, un candidat qui a réussi toutes les conditions d'admission pourrait également bénéficier d'une assermentation privée à un autre moment dans l'année.

⁴⁷ *Id.*, art. 7, al. 1.

⁴⁸ *Id.*, art. 7, al. 2.

⁴⁹ *Id.*, art. 7, al. 3.

⁵⁰ *Id.*, art. 9.

⁵¹ *Id.*, art. 8.

