



LE MONDE

JURIDIQUE

LE MAGAZINE DES JURISTES DU QUÉBEC

Volume 23, numéro 2

4^s

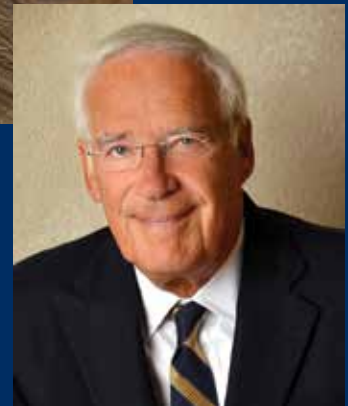
La pratique en droit de la famille vue par les «familialistes»



Me Michel Tétrault Ad.E.



Me Sylvie Schirm, Ad.E.



Richard M. Wise



Me Diane Chartrand



Me Justin Roberge



Me Violaine Belzile

QUOTIENT

JURICOMPTABLES

L'INTELLIGENCE DES NOMBRES

COMPÉTENCE • EXPÉRIENCE • INDÉPENDANCE

L'IMPACT D'UNE ÉQUIPE EXPÉRIMENTÉE

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

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

Pour plus d'information :

info@quotientexperts.com | 514 798.5874

QUOTIENTEXPERTS.COM

L'ÉQUIPE DE DIRECTION

JONATHAN ALLARD

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

ALAIN LAJOIE

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

RICHARD FORAND

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

MICHEL HÉBERT

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

PAUL LEVINE

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

QUOTIENT JURICOMPTABLES

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

Être familialiste : une passion!

Sylvie Schirm, Ad. E., coach et conciliatrice
www.sylvieschirm.ca

Pratiquer le droit de la famille est un privilège. Un praticien en droit de la famille est un soutien indéfectible pour une personne qui traverse ce qui est souvent la plus grande crise de sa vie : la rupture amoureuse accompagnée de la rupture familiale.

Le ou la familialiste, pour ainsi le nommer, doit posséder plusieurs cordes à son arc. Il ne s'agit pas simplement d'appliquer le droit dans le sens strict – il faut comprendre, soutenir et guider le ou la cliente. Nous sommes avocat, oui, mais aussi, un peu pas mal psychologue, un peu fiscaliste, un peu coach, et surtout, nous sommes mis au défi de trouver des solutions alors que les parties impliquées sont dans un état où les émotions de toutes sortes sont omniprésentes. En effet, nous devons gérer le dossier de notre client(e), mais aussi leur peine, leur souffrance, leurs craintes et insécurités.

Dans tout cela, nous devons aussi être vigilants de ne pas trop embrasser la cause et surtout la souffrance de notre client(e), car nous risquons de perdre le nord rapidement.

Les familialistes ont d'autres défis : une société en évolution constante! Au taux élevé de séparation – 50% est une constance – s'ajoutent d'autres phénomènes dans la famille québécoise : les familles recomposées avec des enfants venant de maman, du beau-père, et ensuite des deux, les parents qui n'ont jamais vécu ensemble, mais qui ont eu un enfant, les enfants avec des troubles d'apprentissage, de difficulté scolaire, la garde partagée et tout ce que cela comporte, deux parentes au travail... À cela s'ajoute l'impact de la technologie et des médias sociaux à notre pratique.



Me Sylvie Schirm, Ad.E.

NDLR-Merci à Me Sylvie Schirm, Ad.E., et à l'équipe qu'elle a formée autour d'elle de spécialistes, dits «familialistes» qui agissent pour les justiciables en rupture de couple et aux autres spécialistes qui sont appelés à rendre témoignage comme experts pour éclairer la Cour lors des auditions qui mèneront à jugement définitif pourtant très souvent temporaire qui suivront l'évolution des familles reconstituées pendant des années.

Sylvie Schirm a la réputation d'être une «familialiste» fort occupée et recherchée. Elle fait honneur à sa profession d'avocate en donnant son temps pour expliquer, commenter à la radio et à la télévision et ailleurs dans les médias comme ici dans Le Monde Juridique. Nous l'en remercions ainsi que ses coauteurs qui aident à comprendre l'évolution de la société dans laquelle nous baignons qui règle les «ruptures», créent les divorces et séparations de couples permettant à celles et ceux qui les vivent de continuer à atteindre des horizons nouveaux dans l'harmonie et après le chaos pour retrouver une vie normale.

L'Editeur,
André Gagnon

Si nous avons et nous devons toujours tenter de régler nos dossiers, le fait demeure que ce devoir est encore plus omniprésent avec la venue du nouveau Code de procédure civile. Et celle-ci nous ouvre également la porte à plus de créativité afin d'offrir différentes façons de régler les différends. Par exemple, pour mieux aider mes clients, j'ai suivi un cours de coaching à l'Université Concordia, ce qui me permet d'offrir des services de coach et de faire de la conciliation.

Il y a plus qu'un chemin pour se rendre à Rome, et en droit de la famille, nous avons plusieurs mécanismes de résolution de conflit à offrir au citoyen pris dans une rupture. Les voici :

La médiation est un processus qui a fait ses preuves, et qui consiste à aider les clients à trouver eux-mêmes une solution à leurs différends.

Le droit collaboratif soutient des parties qui recherchent des solutions, car les avocats travaillent en équipe et dans un environnement convivial. Les parties se rencontrent souvent, à quatre, et s'engagent à ne pas se rendre devant les tribunaux. Si le processus échappe, les parties doivent engager d'autres avocats.

Le coaching aide une personne à composer avec les effets de la rupture, ou aux prises avec un conjoint difficile ou harcelant ou même aider la personne à trouver rapidement la clarté dans une situation nébuleuse.

La conciliation, qui est un processus de règlement d'un litige à l'extérieur du système judiciaire, consiste à travailler avec les deux parties, accompagnées de leur avocat, dans le but d'en arriver à un compromis et d'éviter d'aller en procès. Le conciliateur joue un rôle semblable à celui d'un juge lors de la conférence de règlement et travaille de concert avec les parties et leurs avocats.

Évidemment, la négociation traditionnelle est toujours une option et ultimement, quand rien ne va plus, les magistrats sont là.

Bref, l'important est de bien analyser le dossier, les demandes de nos clients, les raisons pour celles-ci, leur état émotif et choisir une méthode de résolution sur mesure pour la famille qui vit une rupture. Voilà les défis des familialistes!

Voici quelques chiffres de la réalité familiale au Québec¹:

En 1981 :

- 86% des enfants vivaient avec leurs parents mariés
- 3% vivent avec des parents en union libre
- 10% vivent avec un parent seul

En 2011 :

- 42% vivent avec des parents mariés
- 38% vivent avec des parents en union libre
- 19% vivent avec un parent seul
- On se marie moins – seulement 32% des femmes et 29% des hommes se marient depuis 2000;
- La durée des mariages est moins longue : 25% des mariages dans années 70 durait 20 ans; 25% des années 80 durait 15 ans et 25% des années 90 dure 10 ans...
- Les unions de fait durent approximativement 12 ans
- 38% des couples vivent en union de fait en 2011
- Seulement 38% des enfants venus au monde au Québec depuis 2007 sont issus de parents mariés;
- Des enfants âgés de 15-16 ans aujourd'hui, plus du tiers ont vécu une séparation parentale si les parents étaient conjoints de fait;
- Les familles recomposées représentent 16% en 2011 et 25% des couples en union de fait font partie d'une famille recomposée;
- Dans les familles recomposées, 70% des couples sont en union de fait;

¹ Chiffres provenant de Statistiques Québec et du rapport du Comité consultatif sur le droit de la famille, Pour un droit de la famille adapté aux nouvelles réalités conjugales et familiales, présidé par Dr. Alain Roy.

L'harmonie dans le chaos

« Donnant suite à votre courriel, et avec respect, lorsqu'on quitte son conjoint en laissant son alliance sur la table, cela se traduit par : C'est terminé, c'est fini. La bague n'appartient plus à votre cliente et, si elle en exige le retour avant le début des négociations, cela n'arrivera pas...

(...)

Si son alliance a encore de la valeur à ses yeux, cela pourra faire partie des négociations. »

Me Justin Roberge

L'avocat pratiquant en droit familial évolue dans le chaos. D'abord dans celui d'une rupture houleuse et douloureuse entre deux êtres humains, qu'on a maintes fois comparée au pire deuil à porter après celui de la perte d'un être cher. Également dans le chaos qui suit l'éclatement des finances personnelles du couple : une grande majorité des couples vivant ensemble (sur) vivent à la limite de ce que leurs capacités financières leur permettent. Or, faut-il le rappeler, une séparation n'enrichit personne, au contraire ! Enfin, et surtout, l'avocat évolue en marge d'un chaos encore beaucoup plus puissant et combien insécurisant : celui dans lequel l'enfant du couple est propulsé, bien malgré lui.

Les enfants, la trahison, l'insécurité, l'argent, les économies d'une vie qui fondent, les projets de retraite qui s'estompent, bref, voilà une immense charge émotive. Ajoutez à cela un système judiciaire où la recherche de la vérité prend la forme d'un procès au cours duquel des versions contradictoires s'affrontent. S'il faut en plus des avocats hargneux et un débat acrimonieux, où les accusations fusent et les blessures s'aggravent, alors le chaos est à son comble.

L'avocat pratiquant en droit familial est donc invité dans ce chaos par son client et, souvent, il y est perçu par ce dernier comme un véritable sauveur. Les attentes peuvent s'avérer très élevées, voire irréalistes. Savoir les gérer est

un art qui relève à la fois de l'expérience, de la connaissance et de l'honnêteté.

Facile pour l'avocat de sombrer et, volontairement ou non, de prendre fait et cause pour son client. Ces avocats nuisent gravement au dossier. Ils nuisent à leur client, ils nuisent aux tribunaux, ils nuisent à la profession. Ils sacrifient l'indispensable objectivité dont ils disposent au prix d'une adulation sans borne de la part de leur client, lequel croit soudainement avoir trouvé « l'avocat qui croit en sa cause ». Et pourtant !

Le défi de l'avocat est de tenter de mettre un peu d'ordre dans ce chaos, alors même que les parties – pendant leur vie commune – n'y sont peut-être même pas parvenues elles-mêmes.

Les meilleurs avocats en droit familial savent collaborer entre eux et demeurer posés dans leurs gestes, dans leurs paroles et dans leurs écrits. Ils ne recherchent pas la phrase assassine, mais la proposition infallible. Ils n'en rajoutent pas à la charge émotive des parties, mais ils savent reconnaître le moment propice pour convoquer une rencontre à quatre, une séance de médiation ou encore une conférence de règlement à l'amiable. Les avocats qui ont la réelle intention d'aider leur client ont la sagesse de parfois prendre une journée de recul avant de répondre à ce courriel



Me Justin Roberge

arrogant, condescendant ou inutilement accusateur. Ils savent que la solution juridique a ses limites et qu'elle est la dernière solution, lorsque tout a échoué.

Si ce n'était pas suffisamment clair, ça l'est devenu depuis le 1er janvier 2016. La collaboration, la transparence, les méthodes alternatives de règlement des conflits sont devenus des devoirs imposés par le Code de procédure civile, tant pour les avocats que pour les parties, et non plus de simples recommandations.

La collaboration entre les avocats est la clé du succès de la résolution d'un conflit de manière juste, honnête et gagnante pour chacun.

Dans ce contexte, les clients ont énormément plus à gagner en recherchant des avocats qui sauront collaborer là où eux-mêmes ont échoué, plutôt que de dénicher le « pit-bull » qui ne lâchera jamais prise jusqu'à une victoire décisive (qui n'arrivera probablement jamais) et certainement à grands frais.

Rappelons que les tribunaux ne voient pas défiler devant eux les meilleurs échantillons parmi les couples qui se séparent. Au contraire, ils voient ceux qui ont tout essayé, en vain. Imaginez si, en plus, leurs avocats ont des conflits de personnalité, se manquent de respect, prennent fait et cause et perdent leur objectivité...

Le client qui consulte un avocat pour la première fois, dans le chaos que nous connaissons, recherche un phare.

Il recherche un avocat qui lui donnera l'heure juste et qui saura admettre ses propres limites et celles du système judiciaire. L'affirmation sans doute la plus rassurante que l'avocat puisse alors faire à son client consiste probablement à souligner le caractère raisonnable et coopératif de son homologue, et, qu'en pareilles circonstances, un règlement à l'amiable s'avère fortement envisageable. En pareille situation, l'avocat a non seulement contribué à rassurer son client, mais il a aussi trouvé le meilleur chemin visant à faciliter l'accès à la justice et à en réduire les coûts.

Cette estime entre collègue se mérite par l'expérience, bien sûr, mais aussi par les décisions que nous prenons quotidiennement dans nos dossiers et par les positions que nous faisons valoir face à nos collègues. Elle se mérite tout autant par l'attention et l'écoute que nous portons aux autres points de vue. La formule générale «avec respect», insérée au début d'une correspondance, ne permettra jamais d'adoucir les mots amers ou incendiaires qui peuvent suivre.

« Nous donnons suite à votre courriel pour vous informer que notre client est également affecté par la séparation, survenue lorsque votre cliente a quitté en laissant son l'alliance sur la table. Il se croyait, à tort ou à raison, en droit de récupérer l'alliance laissée derrière elle. Notre client trouve difficile la demande de la vôtre de lui remettre son alliance à ce stade-ci, mais nous sommes convaincus que nous serons en mesure de trouver une solution au cours des discussions que nous sommes prêts à débiter dès maintenant. »

Services en marques de commerce
Centre de Recherches et d'Analyses sur les Corporations

CRAC

Avantages d'enregistrer votre marque au Canada

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

Autres services offerts chez CRAC

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

Avantages d'utiliser nos services en marques de commerce

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

Autres services en propriété intellectuelle

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

Obtenez une soumission gratuitement en visitant www.crac.com

Les réseaux sociaux et l'informatique s'invitent en droit de la famille : un bien ou un mal ?

Me Michel Tétrault Ad.E.

Les praticiens constatent depuis près de dix ans que la preuve électronique a su s'insinuer comme mode de preuve en droit de la famille. Les instances, relatives à la garde ou à l'obligation alimentaire, ne se comptent plus où Facebook, les «textos», un enregistrement audiovisuel démontrant comment l'enfant se comporte au retour ou pendant un contact avec un parent ou un courriel ont servi à établir la capacité d'un parent à prendre charge d'un enfant ou encore sa capacité financière. L'utilisation d'un GPS à l'insu d'un parent pour savoir où il emmène l'enfant ou la remise d'un Ipad à l'enfant pour qu'il puisse filmer et enregistrer chez l'autre parent permettent de constater que les litiges familiaux sont à la fine pointe de la technologie.

Même si la preuve électronique fait l'objet d'une législation, la Loi concernant le cadre juridique des technologies de l'information (en corrélation avec les articles 2860 et s. C.c.Q.) qui édicte les modalités de la mise en preuve d'un tel élément, force est d'admettre que peu d'éléments de preuve ont été rejetés sur la foi de cette législation ou du respect de la vie privée.

Ces preuves ont été admises, on instrumentalise l'enfant dans le but pour un parent de mieux se positionner dans le litige, sans égards aux relations futures de l'enfant avec le parent visé par ce type de recherche de l'information. La fin ne peut justifier... le moyen. Nous croyons que ce type de preuve devrait d'emblée être rejeté, l'admettre c'est un encouragement à poursuivre son utilisation.



L'interruption impromptue des contacts

Un autre problème se soulève : la possibilité pour l'enfant ou un parent par l'entremise d'un cellulaire ou d'un Ipad de contacter l'autre parent pendant sa période de contacts avec l'autre parent. On lit de plus en plus souvent des ordonnances limitant ce type contacts qui viennent entrecouper la relation parent-enfant pendant sa période contact et qui permettent de tenir un parent au courant des faits et gestes qui surviennent dans l'autre milieu parental ou encore de répéter jusqu'à plus soif à l'enfant comment on s'ennuie de lui.

... suite à la page 9

Volume 23, numéro 2

LE MONDE JURIDIQUE

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

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

Rédacteur en chef

André Gagnon, B. A., LL. L.

Adjointe à la rédaction

Jeanne d'Arc Tissot

Saisie de textes

Louis-Benjamin Gagnon

Publicité

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

Tirage et distribution

Zacharie Gagnon

Abonnement:

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

Infographie

Image-innée

Photographie

Paul Ducharme, Photographe

Le Monde Juridique est publié par
 Le Monde Juridique Inc.

Président et Éditeur: André Gagnon

La revue Le Monde Juridique paraît dix fois l'an.
 L'abonnement est de 40 \$ par année.
 (On peut aussi se la procurer à la librairie
 Wilson et Lafleur).

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

COPYRIGHT 2016 - LE MONDE JURIDIQUE.

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

Être familialiste : une passion!

Par Me Sylvie Schirm, Ad.E...... 3

L'harmonie dans le chaos

Par Me Justin Roberge..... 5

**Les réseaux sociaux et l'informatique s'invitent en droit
 de la famille : un bien ou un mal ?**

Par Me Michel Tétrault Ad.E...... 7

**Prévention et règlement des différends :
 Médiation et droit collaboratif**

Par Me Violaine Belzile et Me Diane Chartrand,..... 10

**L'obtention de documents et de renseignements pouvant servir à
 l'analyse financière dans le cadre d'un litige matrimonial**

Par Richard M. Wise et Alissa Kahan..... 14

Jacques Mueller accroche son tablier après 40 ans

Par André Gagnon..... 22

L'évaluation d'un cabinet d'avocats, 3e partie

Par Richard M. Wise..... 24

Me Gérard Coulombe, c.r., Ad. E., Adm. A. (1947-2016)

Hommage à un bâtisseur et partenaire assidu du Québec inc.
 27

**Un voyage dans le temps. Une exposition unique sur Pompéi
 a eu lieu au Musée des Beaux-Arts de Montréal (MBAM)**

Par Olga Shevchenko..... 28

**Regroupement de Bull Housser, cabinet d'avocats de Vancouver,
 avec le cabinet d'avocats mondial Norton Rose Fulbright**

..... 29

SténoFac Inc.

Tous les services aux portes du palais...

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

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

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

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

50 De Brésolles, Montréal (Québec) H2Y 1V5

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

Les principes d'admissibilité

En matière familiale, les règles de preuve font l'objet d'un certain relâchement sinon d'un relâchement certain. L'application stricte des principes suivants mène à ce résultat :

- le procès est la recherche de la vérité;
- toute preuve pertinente est admissible (sous réserve de l'article 2858 C.c.Q.) dans le cadre de la recherche de la vérité;
- actuellement en jurisprudence, ce n'est pas tant l'admissibilité que les tribunaux évaluent que la force probante de la preuve présentée, le moyen utilisé n'a pas l'importance que l'on doit y accorder.

L'instrumentalisation de l'enfant

Si nous sommes familiers avec l'utilisation des boîtes vocales comme arme ultime pour démontrer ce qui s'est dit ou le comportement d'une partie dans le cadre des échanges entre les parents ou un parent et l'enfant, c'est cette dernière modalité qui nous inquiète, mais nous y reviendrons. Comme on le soulignait, l'utilisation d'un GPS pour suivre l'enfant dans le cadre de ses déplacements avec le parent non gardien, l'achat d'un iPad à l'enfant pour qu'il recueille «innocemment» des éléments de preuve sur ce qui se passe chez l'autre parent, la demande faites à un adolescent de transférer sur une clé USB le contenu ou partie du contenu des données du disque dur de l'ordinateur de l'autre parent pour aider sa cause. On peut, sans se tromper, indiquer que l'avancement de la technologie permettra de «bonifier» les techniques pour amasser de la preuve.

La victime du feu ami

Surprise ! C'est l'enfant.

Il est clair que l'admission de toute preuve dans l'intérêt de l'enfant ne peut qu'encourager les parties à investir dans la technologie et à tout soumettre la preuve recueillie. Cette façon de traiter la preuve électronique soulève au moins trois questions :

- jusqu'où doit-on admettre ce type de preuve sans égard à la façon dont elle est recueillie ? La seule disponibilité de cette preuve est-elle suffisante pour en justifier l'utilisation?
- quel est l'effet sur l'enfant de se savoir utilisé –dans

son meilleur intérêt évidemment – pour amasser de la preuve à l'encontre d'un de ses parents ? Quel est l'effet sur la relation entre l'enfant et le parent qui ont vu leurs conversations, leurs photos et leurs gestes utilisés comme une arme contre eux ou un parent?

- à plus long terme, comment l'enfant analysera-t-il ses interactions avec ses pairs ?

L'utilisation profitable

Par ailleurs, les moyens modernes de communications et les réseaux sociaux permettent lorsque la communication entre les parents est fonctionnelle de communiquer plus rapidement et efficacement à propos des questions qui concernent l'enfant.

La fierté...mal placée

Comment démontrer notre fierté à l'égard de notre enfant qu'en utilisant sa photo ou si on très fier plusieurs photos de l'enfant sur notre profil Facebook tout en y accolant des commentaires désobligeants à l'égard de l'autre parent ! Quelques décisions renferment des ordonnances quant à l'utilisation de l'image de l'enfant sur les réseaux sociaux. Surprenant ? Pas quand on constate que les gens vivent littéralement leur vie sur ces mêmes réseaux pourquoi ne pas inclure celle de notre enfant.

La signification, la notification et la pratique

Si le Code de procédure civile permettait l'utilisation des réseaux sociaux à des fins de significations le nouveau Code de procédure civile le favorise et l'encourage à certaines conditions. Pensons à l'obligation qui est faite depuis 2012 aux praticiens d'avoir une adresse courriel connue de leurs clients.

Que doit conseiller l'avocat au client qui lui demande s'il lui est loisible de détruire tel ou telle information au cas où il y aurait un litige ? Que faire si ce même avocat se retrouve en possession d'une clé USB dont le client ne peut ou ne veut divulguer la provenance?

De toute évidence, les réseaux sociaux et les nouveaux modes de communications électroniques soulèvent de nouveaux enjeux et des questions éthiques importantes auxquelles il faudra s'attaquer.

L'auteur est avocat à l'aide juridique, professeur et auteur en droit de la famille et en déontologie

¹ L.Q., 2001, c. 32.

Prévention et règlement des différends : Médiation et droit collaboratif

Me Violaine Belzile, Avocate et médiatrice . Présidente
Comité sur la justice participative du Barreau du Québec

et

Me Diane Chartrand, Avocate et médiatrice. Présidente
Groupe de droit collaboratif du Québec

La médiation familiale

Depuis 1997 particulièrement, la médiation familiale a transformé le portrait du droit de la famille au Québec. C'est en effet à compter de ce moment que le Gouvernement du Québec a choisi de supporter financièrement tous les couples qui se séparent, qu'ils soient mariés ou conjoints de fait, et qui ont des enfants à charge même si ces derniers ont plus de 18 ans. Le programme mis en place par le Gouvernement du Québec vise d'abord et avant tout à atténuer les conflits et à responsabiliser les parties, prenant pour acquis que ce sont les parties elles-mêmes qui sont la plupart du temps les mieux placées pour trouver une solution à leurs différends lorsqu'elles bénéficient de l'aide précieuse d'un médiateur familial accrédité. L'approche médiation, qui cherche d'abord comment trouver une solution à un conflit, fait aujourd'hui partie des habitudes de la société civile au Québec lorsque survient une séparation. De nos jours, la médiation familiale est exercée soit par des médiateurs qui acceptent d'être rémunérés selon le tarif gouvernemental, soit par des médiateurs à leur propre taux horaire. Souventes fois les clients nous seront référés par un collègue, un ami, une cousine qui eux-mêmes ont eu recours au processus de médiation. Plusieurs avocats en droit familial sont devenus médiateurs et leur pratique comportera maintenant deux ou trois aspects, soit la représentation devant les tribunaux, la médiation, et le droit collaboratif. Les avocats qui concentrent leur pratique sur la représentation devant les tribunaux ont aussi appris à bien



Me Violaine Belzile



Me Diane Chartrand

soutenir pendant le processus de médiation leurs clients désireux de parvenir à une entente, afin de les aider à atteindre leur objectif.

Processus et caractéristiques

Mais comment cela fonctionne-t-il? En général, la médiation pratiquée au Québec est dite « intégrative », c'est-à-dire basée sur le mode de négociation raisonnée développé notamment par les auteurs Fisher & Ury Fisher.¹ La médiation dite « évaluative » pourra également être utilisée, ainsi que la médiation transformative, ces deux approches étant elles-mêmes parties du processus de plusieurs médiateurs qui pratiquent la médiation intégrative.

Le médiateur agit comme tiers neutre et impartial en vue d'aider les parties à préparer un plan de travail, à identifier leurs points d'accord et leurs points de désaccord puis à dresser un échancier des sujets qui seront discutés en fonction des priorités des clients.

Les discussions devront se faire de façon franche et honnête, comme si les parties étaient sous serment devant la Cour et le médiateur demandera à chacune d'elles d'agir avec transparence dans l'échange d'informations et des

documents nécessaires à la bonne compréhension de leur situation, incluant ce qui concerne les discussions relatives aux conséquences financières de la séparation.

Le processus de médiation est confidentiel et rien de ce qui a été dit ou écrit pendant le processus de médiation ne pourra faire l'objet de preuve devant le tribunal, à moins qu'il s'agisse d'établir la survenance d'une entente telle que l'a décidé la Cour Suprême du Canada en 2014 dans la décision *Union Carbide Canada Inc. c. Bombardier Inc.*². Les parties et le médiateur auront cependant pu convenir par écrit, à l'occasion de la signature du contrat de médiation, que les échanges et écrits demeureront confidentiels même pour établir l'existence d'une entente survenue en médiation. Il sera également plus prudent de prévoir la non-contraignabilité du médiateur au contrat de médiation.

Une fois l'ordre du jour et le calendrier des rencontres établis, le médiateur aidera les parties à identifier leurs besoins communs et respectifs, intérêts et motivations propres au sujet discuté, par exemple la garde des enfants, puis à identifier plusieurs options qui pourraient répondre à leurs besoins, pour enfin analyser chacune de ces options, en relation avec leurs besoins, et ce, en fonction de leur caractère pertinent et réaliste. Au fil des discussions, le médiateur pourra donner de l'information juridique, mais pas de conseil juridique, ceci afin de conserver son impartialité. Il utilisera des techniques de communication telles le reflet, les questions de clarification, les questions de vérification, le résumé, le silence intentionnel, le recadrage, la reformulation. Les séances se dérouleront généralement en présence des parties et du médiateur, et pourront aussi se dérouler en entretien individuel, soit à des moments différents, soit au cours de la même séance lors de laquelle le médiateur pratiquera la médiation dite de « navette diplomatique ».

Choix du médiateur

Il sera utile de connaître l'approche du médiateur que l'on recommandera à ses clients. De plus, il est préférable, que chacune des parties s'entretienne brièvement avec le médiateur avant la première séance conjointe. Les parties pourront alors discuter avec le médiateur de ce qu'elles connaissent de la médiation, les situations où il est plus difficile pour elles de discuter avec leurs ex-conjoints et de leurs perceptions des réactions de chacune lorsque les discussions sont plus difficiles. Ces entretiens préalables permettront au médiateur d'avoir un aperçu préliminaire de l'approche appropriée pour aider ce couple en particulier, et lui permettra de donner l'information de base sur

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

Confection
DE LAVOY
depuis 1980



Service personnalisé

Toges et accessoires
vestimentaires
pour profession juridique
et magistrature

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

Nettoyage et réparation
de vêtements
de tout genre

le déroulement du processus. Le médiateur pourra également suggérer qu'au cours du processus, les parties soient accompagnées par leurs conseillers financiers, avocats ou experts, tel que le permet l'article 6 du nouveau code de procédure civile du Québec.

Médiation et droit collaboratif

Le médiateur pourra également être appelé à intervenir pour aider le processus de droit collaboratif qui serait face à une impasse. Il formera alors équipe avec les avocats collaboratifs et les clients, mettant le savoir-faire des professionnels présents au service de ces clients qui leurs auront demandé de les aider à s'entendre.

Conclusion

Environ deux tiers des 896 médiateurs familiaux accrédités au Québec sont des avocats. La médiation familiale est sans conteste un exemple d'une offre de service professionnel et efficace que les avocats ont appris à offrir aux justiciables et dont les justiciables ont appris les bénéfices, notamment en termes de coûts financiers et émotifs, de délais, de confidentialité et de contrôle du résultat. Un compromis acceptable de part et d'autre représente ce qu'il est convenu d'appeler une solution « gagnant-gagnant »;

La réduction des coûts et des délais favorise ainsi l'accès des citoyens à la justice et, partant leur intérêt à recourir aux services d'avocats maîtres en solution.

Le droit collaboratif

Existe-t-il des moyens pour minimiser les impacts d'une séparation afin que les parties et leurs enfants en soient moins touchés ? Oui assurément, outre la médiation, il existe au Québec un autre processus à titre de mode de règlement des différends lors d'une séparation, soit le droit collaboratif. En effet, depuis 2003, cette approche en droit familial a débuté au Québec et plusieurs avocats pratiquant déjà en droit familial ont suivi une formation afin de mettre en pratique ce processus, et ce, dans le but de respecter tous les paramètres nécessaires pour atteindre les objectifs des parties soit ceux de régler hors de cour leur différend. Le droit collaboratif a été instauré, en 1990, au Minnesota par Stuart Webb, un avocat américain et a connu un essor également dans les autres provinces du Canada ainsi qu'en Europe depuis ce temps.

Le droit collaboratif est un processus de résolution de conflit sans la menace d'avoir recours aux tribunaux puisqu'il se fait avant l'institution des procédures judiciaires et qu'il répond aux besoins de la famille qui nécessitent une aide

constructive lors de la rupture familiale. Ce processus assure que les compétences des avocats et l'énergie des parties sont consacrées à la recherche de la meilleure solution aux différends des parties. La participation volontaire des parties à une série de rencontres avec l'assistance de leurs avocats respectifs ayant une formation spécialisée se caractérise notamment par une négociation sur la base des intérêts, une limitation du mandat de l'avocat au processus de droit collaboratif et une obligation de fournir par les parties, toutes les informations et documents pour négocier une entente juste et équitable.

Processus et caractéristiques

Dans les faits, les parties participent activement à une série de rencontres assistées de leurs procureurs respectifs dans le but de trouver des solutions satisfaisantes. Le processus comprend dès le début, la signature d'un accord de participation soit un engagement écrit des parties de rechercher des solutions en respectant certaines étapes, et ce, suivant les principes de la négociation raisonnée. Il est important de noter que ce processus prévoit dans l'engagement écrit des parties et de leurs avocats, de mettre fin au processus dans l'éventualité où l'information utile n'est pas partagée ou dans l'éventualité où l'information fournie n'est pas complète et véridique.

Les parties et leurs avocats conviennent que s'ils ne réussissent pas à faire une entente, chaque partie devra retenir les services d'un avocat différent pour être représentée dans des procédures judiciaires contestées. À travers ce processus, tous les efforts possibles pour négocier une entente sont mis en œuvre, et ce, en se concentrant sur les questions de fond et les intérêts des deux parties et de leurs enfants.

Ce processus est adapté aux besoins individuels des parties et peut-être modifié en tout temps pour répondre à de nouveaux besoins. Un autre élément clé du processus est celui de la confidentialité. Ainsi la communication et l'information échangées lors des rencontres des parties tout au long du processus sont confidentielles tout comme le sont les négociations entre les avocats en vue d'un règlement. Ceci permet aux parties de partager librement les informations qui les concernent, tout comme leurs idées et leurs suggestions sans craindre que cet échange puisse leur nuire dans un autre contexte, tel celui du litige.

Le travail d'équipe tant avec le client qu'avec l'avocat qui représente l'autre partie favorise des échanges constructifs pour trouver des solutions dans un climat de respect et de dignité.

Il va sans dire que les techniques de communication seront en usage constamment tout comme en médiation et particulièrement l'écoute active, la reformulation, le résumé et le recadrage.

A la fin du processus, les avocats préparent ensemble un consentement à jugement et peuvent alors produire devant le tribunal cette entente pour qu'elle soit homologuée.

Le choix de ce processus

Le processus de droit collaboratif s'adresse à tous ceux et celles qui ont la volonté de participer ouvertement et honnêtement à un règlement de leur conflit et qui ont pour objectif de préserver les liens futurs, de maintenir la coparentalité pour leurs enfants et d'assurer une relation positive. Les parties ont ainsi un contrôle sur leur décision, et ce, à travers des discussions faites dans la dignité et le respect mutuel.

Pourquoi recommander ce processus?

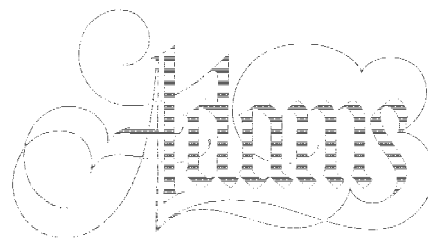
Parce que notamment les parties qui se séparent bénéficient d'explications claires et détaillées au fur et à mesure de leurs discussions et rencontres afin d'être en mesure de faire des choix éclairés sur ce qui leur convient le mieux. D'ailleurs, les personnes qui se séparent préfèrent être impliquées et avoir l'occasion de participer davantage aux résultats de leur règlement.

Conclusion

Il faut garder en tête qu'une solution négociée est plus durable et plus respectée qu'un jugement. Le climat sécuritaire créé lors des rencontres pour finaliser une entente est partie prenante au déroulement du processus et est bien moins stressant que celui du processus litigieux. Ainsi, la réussite du processus pour trouver des solutions appropriées pour leur famille, valorise les parties car elles sont impliquées à chacune des étapes. Les avocats qui pratiquent actuellement le droit collaboratif familial au Québec, offrent aux parties qui se séparent une nouvelle option qui tient compte de la réalité dans laquelle les parties se trouvent lors d'une séparation en leur offrant un appui constant leur permettant d'échanger et d'être soutenues tout au long des négociations. Comme avocat, adhérer au droit collaboratif c'est favoriser une solution créative efficace pour la famille.

¹ *Getting to yes, negotiating agreement without giving in*, Fisher, Roger & Ury, William, Harvard negotiation project penguin books, 3ème édition, 2011

² *Union Carbide Canada Inc. c. Bombardier Inc* [2014] 1 R.C.S. 800



DEPUIS 1850

GRAVURES ADAMS INTERNATIONAL LTÉE

POUR TOUS VOS BESOINS EN IMPRIMERIE

IMPRIMER, GRAVER, ESTAMPAGE À CHAUD, GAUFREUR

EN-TÊTES DE LETTRES
ENVELOPPES
CARTES D'AFFAIRES

INVITATIONS
ANNONCES
COUVERTURES, ETC.

SYSTÈME DE GESTION DE COMMANDES EN LIGNE

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

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

MONTREAL & TORONTO
1-888-232-6729

L'obtention de documents et de renseignements pouvant servir à l'analyse financière dans le cadre d'un litige matrimonial

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

et

Alissa Kahan, directrice principale
Évaluation et soutien en cas de litige

Lorsqu'il effectue une analyse juricomptable dans le cadre d'un litige matrimonial, l'évaluateur d'entreprises ou le juricomptable (l'« Expert ») demande généralement l'accès à un certain nombre de documents jugés utiles ainsi qu'à diverses parties pouvant lui fournir des renseignements et des explications supplémentaires. Or, comme nous l'expliquons plus loin, il arrive que cet accès lui soit refusé. Le présent article fournit des exemples de types de documents et de renseignements habituellement demandés par l'Expert (expert conjoint ou autre) afin de déterminer la valeur des actifs de l'époux le plus fortuné et la capacité de revenus de ce dernier gagner (« revenu théorique » ou « revenu réel »)¹ aux fins du calcul de la pension alimentaire à verser à l'époux ou à l'enfant, de la somme globale ou de la prestation compensatoire. L'article fait également valoir les raisons pour lesquelles certains de ces documents et renseignements sont utiles à l'analyse de l'Expert.

Au Québec, on retrouve les règles régissant l'expertise dans le nouveau Code de procédure civile², tandis que la réglementation relative aux paiements de pension alimentaire pour enfants prescrits par le nouveau Code de procédure civile et par le Code civil du Québec³ est énoncée dans le Règlement sur la fixation des pensions alimentaires pour en-



fants⁴. Le Code civil comporte le Formulaire de fixation des pensions alimentaires pour enfants (sept pages) et la table de fixation de la contribution⁵. Des Lignes directrices facultatives en matière de pensions alimentaires pour époux⁶ et des Lignes directrices fédérales sur les pensions alimentaires pour enfants⁷ existent également, lesquelles fournissent des indications sur la définition et l'établissement du revenu théorique, compte tenu, entre autres choses, des rajustements aux termes de l'annexe III (Rajustements du revenu).

Dans bien des cas, l'époux le moins fortuné peut être une source cruciale de renseignements sur la situation finan-

cière de l'autre époux. En effet, lorsque leur mariage se portait bien, il est possible que le Défendeur ait révélé de l'information précieuse sur l'exploitation de son entreprise, ses placements, ses autres actifs, ses sources de rentrées de fonds et les divers avantages économiques sur lesquels il exerce un contrôle (p. ex., des prête-noms, des fiducies ou des comptes à l'étranger). Par exemple, le Demandeur pourrait alléguer que les activités des entreprises à capital fermé (les « Sociétés ») sur lesquelles le Défendeur ou lui-même exerce un contrôle sont en fait très rentables, et que lui-même ou le Défendeur et ces Sociétés possèdent un revenu non déclaré considérable. Le Demandeur pourrait également révéler que le train de vie de la famille est payé en bonne partie en liquide par le Défendeur, qu'il s'agisse de croisières onéreuses ou d'autres voyages dans des complexes touristiques exotiques, où la famille séjourne dans des suites luxueuses d'hôtels cinq étoiles. Il pourrait mentionner que d'ordinaire, les charges relatives à des déplacements personnels aux États-Unis ou au Canada sont engagées par l'intermédiaire de l'entreprise, qui les comptabilise dans ses comptes à titre de charges d'exploitation (au lieu d'avances aux actionnaires). Que d'autres charges de nature personnelle ou de subsistance, comme la garde d'enfants, l'abonnement à un club de golf, les billets pour des matchs de hockey, l'aménagement paysager, le jardinage, la décoration intérieure, les rénovations domiciliaires, les réparations du toit, le matériel électronique, le chalet, le camp de vacances estival des enfants, l'art, les bijoux et les vins millésimés, sont payées au comptant par le Défendeur. Il pourrait aussi révéler que les véhicules du Demandeur et des enfants sont loués par l'entreprise auprès du concessionnaire et comptabilisés par celle-ci à titre de « Dépenses liées à un véhicule », tout comme le carburant, l'huile et l'entretien des véhicules terrestres et nautiques (utilisés au chalet en campagne ou à la copropriété en Floride). Ou que les charges liées à la copropriété en Floride sont comptabilisées par l'entreprise à titre de frais de déplacement.

Le Demandeur pourrait aussi détenir d'importants documents, comme des copies des relevés de dépôt ou des notes de crédit émises par des banques à l'étranger, des plans et devis de designers d'intérieur ou d'architectes ainsi que des copies de factures de fournisseurs.

Bien que cet exemple puisse sembler exagéré, par expérience, les auteurs de ces lignes savent que souvent, la réalité ressemble bel et bien à ce qui est décrit ici, comme en font foi bon nombre de décisions rendues par la Cour supérieure du Québec (Chambre familiale) après de longues procédures à huis clos dans chaque cas.

Dans le cadre d'un litige matrimonial, lorsqu'il évalue la participation du Défendeur dans une entreprise, l'Expert prépare une liste détaillée des documents et des renseignements dont il a besoin pour réaliser l'analyse financière.

Le conseiller juridique du Défendeur pourrait refuser à son client de produire les documents et de fournir les renseignements demandés par l'Expert, sous prétexte que la plupart des éléments ne sont pas pertinents. Le cas échéant, le conseiller juridique du Demandeur pourrait demander à l'Expert de préparer une déclaration sous serment qui serait déposée auprès du tribunal, dans laquelle il indiquerait les documents et les renseignements dont il a besoin pour effectuer une évaluation et une analyse du revenu, précisant en quoi chaque document ou renseignement est nécessaire à la réalisation d'une analyse concluante devant servir à préparer le rapport d'expertise. L'Expert (qu'il s'agisse d'un expert conjoint ou d'un expert-conseil) pourrait être interrogé sur la déclaration sous serment par le conseiller juridique du Défendeur, l'obligeant à justifier le bienfondé de ses demandes (y compris les entretiens ou les vérifications sur place). Souvent, le conseiller juridique du Défendeur tente de montrer que, par sa demande de documents et de renseignements, l'Expert ne fait qu'aller à la pêche. Or, ce dernier devrait plutôt faire valoir qu'il va à la chasse afin de connaître la vérité.

Le présent article dresse une liste partielle des documents et des renseignements souvent demandés par l'Expert ainsi que leur utilité pour les besoins de son analyse. La dernière partie de la liste recense d'autres types de documents et de renseignements que l'Expert pourrait juger appropriés dans les circonstances, sans toutefois préciser pour quels motifs.

EXEMPLES DE DOCUMENTS ET DE RENSEIGNEMENTS DEMANDÉS PAR L'EXPERT

A. ACTIF NET

1. Le bilan personnel du Défendeur à la date de l'évaluation et les tableaux financiers, quelle que soit la raison pour laquelle ils ont été préparés, y compris les données communiquées à toute banque ou institution financière, où qu'elle se trouve et quelles que soient les fins de cette communication (notamment les garanties de prêt pour le compte d'un tiers ayant ou non un lien de dépendance).

Ces éléments servent de renseignements de base et de point de départ à l'établissement de la véritable valeur nette et de la situation financière du Défendeur, y com-

pris l'identification des actifs générateurs de revenus.

2. La liste, y compris les copies des factures d'achat et de la couverture d'assurance, des collections d'œuvres d'art, d'antiquités, de peintures, de pièces de monnaie, de timbres et de vins du Défendeur, et des bijoux qu'il possède, où qu'ils se trouvent.

Cette liste aidera à établir la véritable valeur nette du Défendeur. La couverture d'assurance donne généralement une indication de la valeur de remplacement des actifs.



Claude Provencher a été admis au Barreau du Québec en 1989. Il a été avocat plaidant au ministère de la Justice du Canada de 1989 à 2001. Il a par la suite obtenu une maîtrise en administration des affaires (MBA) de HEC Montréal en 2002. Il a

poursuivi sa carrière au sein du gouvernement fédéral : directeur de l'unité des crimes de guerre, conseiller en politiques au Bureau du Conseil privé, chef de cabinet à Revenu Canada, Greffier de la Cour fédérale puis Commissaire à la magistrature fédérale (rang de sous-ministre), avant d'occuper le poste de Directeur général du Barreau du Québec. En avril 2014, il est devenu Directeur régional (région du Québec) au ministère de la Justice du Canada.

Me Provencher est également arbitre, médiateur accrédité et coach professionnel. Parallèlement à sa carrière de gestionnaire et d'avocat, il a acquis de nombreuses expériences en relations internationales et réforme judiciaire. Il s'investit également dans diverses œuvres philanthropiques et associatives. Il est actuellement membre des conseils d'administration de SUCO et de Fibrose kystique Canada. Il a été président du conseil des Cliniques juridiques Juripop et membre des conseils d'administration de l'Association québécoise de la fibrose kystique, les Travailleurs de rue de l'Île de Laval, l'Association canadienne des administrateurs judiciaires, la Corporation de services du Barreau du Québec, la Fondation du Barreau du Québec, l'Institut canadien d'administration de la Justice. Il est l'instigateur et organisateur du Juritour, un événement rassemblant toute la communauté juridique du Québec (2013-2016).

3. La liste des polices d'assurance vie du Défendeur, en précisant le nom des compagnies d'assurances, la valeur nominale des polices, le type d'assurance et la valeur de rachat de chaque police, le nom du ou des bénéficiaires, et si ces polices sont détenues personnellement par le Défendeur ou par une société dans laquelle il détient une participation.

Cette liste est utile à l'établissement de la véritable valeur nette du Défendeur, et elle peut fournir des indications sur la perception qu'a ce dernier de sa propre valeur nette, car la ou les polices peuvent avoir été souscrites afin de fournir des liquidités à des fins de planification successorale ou pour financer l'acquisition posthume par sa succession de ses actions dans une ou plusieurs entreprises à capital fermé.

4. Des copies des dossiers de travail des auditeurs ou des comptables à la clôture de l'exercice, y compris les écritures de journal, pour chaque exercice visé des Sociétés (ou l'accès à ces documents).

Un examen des dossiers de travail des auditeurs ou des comptables peut fournir des renseignements sur les rajustements nécessaires aux fins de l'évaluation et de l'établissement du revenu.

5. Des copies des conventions entre actionnaires, y compris des clauses d'achat ou de vente, auxquelles le Défendeur ou son prête-nom est partie, ainsi que des copies des conventions similaires qui étaient précédemment en vigueur.

Habituellement, les conventions entre actionnaires comportent des dispositions d'achat ou de vente qui énoncent la formule ou le mécanisme par lequel les actions des Sociétés sont acquises ou vendues ainsi que des renvois aux « formules » de prix ou de valeur, dans l'éventualité d'un événement déclencheur. Ces conventions renferment également des dispositions limitant la cessibilité des actions, et d'autres concernant le paiement et la distribution des profits et des gains.

6. Des copies de tous les contrats et de toutes les conventions d'importance auxquels les Sociétés étaient partie à la date de l'évaluation.

Ces éléments faciliteront l'établissement, à des fins d'évaluation, de la nature et du montant des avantages

ou des obligations des Sociétés qui sont prévus aux contrats. En outre, ces contrats et conventions peuvent fournir d'autres renseignements, comme le calendrier de ces avantages ou obligations. Aux fins de l'analyse d'évaluation, il est possible d'appliquer un seuil de signification permettant de limiter la demande d'accès aux contrats et aux conventions dont la contrepartie financière s'élève, par exemple, à plus de 20 000 \$.

7. Une copie de la police d'assurance (ou du sommaire) couvrant les immobilisations corporelles des Sociétés (autres que le terrain) et les stocks, y compris l'assurance contre les pertes d'exploitation.

Ce document aidera à corroborer la valeur des actifs corporels des Sociétés ainsi que la rentabilité et la valeur incorporelle de celles-ci. La partie portant sur la police contre les pertes d'exploitation peut nous faire connaître l'avis de la direction au sujet de la rentabilité de l'entreprise ou des entreprises. La rentabilité peut avoir une incidence directe sur la valeur des Sociétés et sur leur capacité à verser des distributions de revenu par voie de dividendes ou par d'autres moyens, à injecter des fonds dans des projets d'investissement ou à rembourser leurs dettes.

8. Des copies de l'évaluation foncière du terrain et des bâtiments utilisés dans le cours des activités.

Elles contribueront à corroborer la valeur des actifs corporels d'exploitation des Sociétés, laquelle a une incidence sur la valeur des actions du Défendeur.

9. Des copies des offres reçues par des parties sans lien de dépendance dans les 24 mois précédant la date de l'évaluation et visant les portefeuilles immobiliers du Défendeur.

Ces offres contribueront à corroborer la valeur des immeubles de placement des Sociétés, laquelle a une incidence sur la valeur des actions du Défendeur.

10. Des copies des offres reçues par des parties sans lien de dépendance dans les trois ans précédant la date de l'évaluation et visant des actifs ou des actions émises des Sociétés.

Elles contribueront à corroborer la valeur indiquée des Sociétés ou de leurs actifs, du fait que des données sur des opérations conclues entre des parties sans lien de

dépendance dans un marché libre peuvent donner un bon indice du prix ou de la valeur.

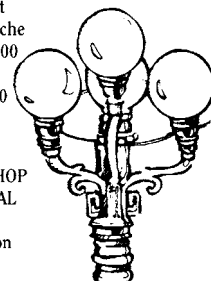
11. La liste des titres détenus directement ou indirectement par le Défendeur dans des sociétés ouvertes et des entreprises à capital fermé, où qu'elles se situent; des placements et autres droits de propriété réelle dans des entités situées, notamment, dans les Bermudes, aux Bahamas, au Liechtenstein, au Luxembourg, en Suisse, aux îles Caïmans, aux îles Turques-et-Caïques, aux îles Cook ou ailleurs; des droits et des bons de souscription d'actions; des obligations; des débiteures; des certificats de placement garanti; des dépôts à terme; des acceptations bancaires; des bons et des obligations du Trésor; des participations dans des sociétés en commandite; des participations dans des sociétés commerciales; des participations immobilières dans des copropriétés indivises; des participations dans des coentreprises; des régimes de retraite; des régimes d'épargne-retraite; des régimes de participation des employés aux bénéfiques; des options de vente; des options d'achat; des abris fiscaux ainsi que tout autre placement ou toute autre participation dans une entreprise, quelle qu'en soit la nature, détenu directement, indirectement ou de quelque manière que ce soit, peu importe l'endroit dans le monde.

Le Mas des OLIVIERS

Ouvert
le dimanche
de 18 h 00
à
22 h 30

1216 BISHOP
MONTREAL

Réservation
861-6733



Cette liste aidera à établir la véritable valeur nette du Défendeur, car elle présente ses participations directes ou indirectes ainsi que ses droits de propriété réelle dans divers instruments de placement et d'autres actifs.

12. Le tableau des prêts, des comptes et des réclamations à recevoir à la date de l'évaluation, ainsi que les détails qui s'y rapportent.
13. Des renseignements sur les brevets, les schémas, les designs, les marques de commerce, les dénominations commerciales, les secrets commerciaux, les droits d'auteur et toute autre propriété intellectuelle détenue ou exploitée sous licence par le Défendeur.
14. Des renseignements sur des actifs ou des passifs éventuels du Défendeur, y compris des réclamations litigieuses dont il est le demandeur ou le défendeur, et leur état d'avancement respectif (autres que ceux liés aux procédures matrimoniales).

B. REVENU NET

15. Les déclarations de revenus des particuliers des cinq dernières années au fédéral et au provincial, de même que les avis de cotisation pour ces années (et les avis de nouvelle cotisation, le cas échéant), et toute correspondance envoyée aux autorités fiscales ou reçue de celles-ci au cours de la période.

Les renseignements contenus dans ces documents sont utiles pour établir le revenu par source, les actifs permettant de générer un tel revenu et les cessions d'immobilisations au cours de la période faisant l'objet de la vérification. Les avis de cotisation et de nouvelle cotisation peuvent contenir, le cas échéant, des révisions apportées au revenu déclaré du Défendeur par les autorités fiscales, selon l'information que celles-ci pourraient détenir. La correspondance avec les autorités fiscales peut contenir des explications détaillées fournies par les autorités fiscales elles-mêmes ou par le Défendeur concernant les éléments à inclure dans le revenu afin d'arriver au montant déclaré par le Défendeur dans sa déclaration de revenus, ou concernant la légitimité de certaines déductions.

16. a) Les chèques payés et les relevés bancaires de l'ensemble des comptes chèques, des comptes d'épargne et des autres comptes bancaires détenus partout dans le monde au cours des trois années précédant immédiatement la date de l'évaluation.

Ces éléments aideront à déterminer les sources de revenu du Défendeur, ses rentrées de fonds, ses frais de subsistance, la répartition de ses fonds, son mode de vie, l'existence éventuelle de bénéficiaires ayant un lien de dépendance, les placements non comptabilisés et tout autre actif dont il a fait l'acquisition.

- b) La liste de tous les comptes bancaires qui ont été fermés ou transférés au cours des trois dernières années.

Des opérations au comptant peuvent avoir été réalisées dans des comptes bancaires désormais fermés, alors que ces opérations seraient utiles pour déterminer le revenu réel du Défendeur.

- c) La liste de tous les coffrets de sûreté qui sont au nom du Défendeur (et au nom de prête-noms ou d'alter ego, le cas échéant), y compris l'emplacement des coffrets de sûreté pour lesquels le Défendeur est le signataire autorisé, peu importe où ils se trouvent dans le monde, de même que le registre des visites effectuées au cours des trois années précédant immédiatement la date de l'évaluation et la liste de toutes les personnes qui avaient accès aux coffrets de sûreté au cours de cette période.

Ces éléments sont utiles pour déterminer l'emplacement des actifs du Défendeur. Ils peuvent fournir des renseignements sur le moment où le contenu des coffrets de sûreté a été déposé ou retiré, indiquant peut-être la réalisation d'opérations au comptant non comptabilisées au cours de la période visée, ainsi que sur la valeur nette du Défendeur.

17. Les renseignements concernant toutes les sommes que le Défendeur a reçues ou qui lui ont été payées ou créditées par des tiers, des entreprises, des cabinets ou des sociétés, que ce soit à titre de salaire, de primes, d'honoraires, de dividendes, de rachat de quote-part de profit ou de ventes d'actions, de remboursements de prêts, d'avances, de gains sur liquidation ou vente d'actifs, de paiements ou de remboursements de dépenses (notes de frais), d'allocations de dépenses, d'allocations d'automobile, de droits d'adhésion à un club, notamment à un club de golf, un club nautique ou un club social, de dépenses de divertissement, de dépenses liés à un événement sportif (y compris des billets de saison), d'émoluments ou d'autres formes de paiement ou de rémunération reçu par le Défendeur ou

dont il aurait bénéficié, directement, indirectement ou de toute autre manière, y compris les sommes reçues en connaissance de cause.

Ces éléments sont utiles pour obtenir une vue d'ensemble de toutes les rentrées de fonds versées au Défendeur et de toutes les sorties de fonds effectuées par celui-ci au cours de la période visée afin de déterminer son revenu réel, la provenance de ses rentrées de fonds, les cessions d'actifs et l'existence potentielle d'autres actifs.

18. La liste de toutes les cartes de crédit personnelles qui portent le nom du Défendeur ou le nom de son ou de ses prête-noms, de même que leurs numéros de compte respectifs et les relevés mensuels pour la période de 24 mois précédant la date de l'évaluation.

Ces éléments sont utiles pour déterminer les frais de subsistance ainsi que le train de vie du Défendeur, identifier les bénéficiaires, recenser les actifs, etc.

19. Une copie de toutes les pages du passeport du Défendeur et, s'il a été renouvelé récemment, une copie du passeport précédent.

Ces documents peuvent aider à évaluer de façon plus précise le revenu réel indiqué du Défendeur en fournissant des renseignements sur ses déplacements personnels (p. ex., les destinations visitées et la durée du séjour) qu'il a facturés à l'entreprise, mais dont il a profité à des fins personnelles. Si des visites dans des paradis fiscaux ont été fréquemment effectuées, il serait peut-être indiqué de mener une enquête plus approfondie.

20. Une copie de toutes les demandes de prêts bancaires, de prêts hypothécaires et de subventions gouvernementales effectuées au cours de la période visée, y compris la documentation déposée auprès d'établissements de crédit.

Les demandes de financement sont des documents importants pouvant faire connaître l'évaluation que le Défendeur ou que la direction fait de son revenu ou de sa valeur. Le Défendeur tire ses principales sources de revenu ou de valeur des Sociétés.

21. Une copie de tous les contrats et de tous les contrats de sous-traitance relatifs à des réparations, rénovations et améliorations apportées à des résidences ou

à des immeubles du Défendeur dont il est propriétaire ou dans lesquels il détient une participation, ainsi que le nom et l'adresse des architectes, des ingénieurs, des designers, des entrepreneurs de couverture, des entrepreneurs en électricité et en plomberie et des paysagistes ayant fourni des services à tout moment au cours des trois années précédant immédiatement la date de l'évaluation.

Ces éléments fourniront des renseignements sur les dépenses qui pourraient avoir été facturées aux Sociétés du Défendeur et réglées par celles-ci, mais qui ont été engagées à des fins personnelles. De plus, certains de ces entrepreneurs ou fournisseurs peuvent avoir

BLG pleure la perte d'André Gervais

Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L. (BLG) annonce avec une profonde tristesse le décès de P. André Gervais, c.r. survenu le dimanche 14 août. André Gervais a été associé, en poste au bureau de Montréal de BLG jusqu'en 2008. Son nom est l'un des patronymes du cabinet depuis plus de 30 ans. Il a joué un rôle clé dans la fusion de McMaster Gervais en 2000, qui a donné naissance à Borden Ladner Gervais.

André Gervais a connu une brillante carrière en droit. Il a été admis au Barreau du Québec en 1958 et était diplômé de la faculté de droit de l'Université de Sherbrooke. André Gervais a axé sa pratique sur les méthodes alternatives de résolution de conflits, plus particulièrement les médiations et arbitrages commerciaux. Son expertise s'étendait aux domaines du droit commercial, du droit des sociétés et du droit des valeurs mobilières.

André Gervais a été président et membre du comité exécutif de l'Association du Barreau canadien. Il a été membre du Barreau du Québec, du Centre d'arbitrage commercial national et international du Québec et de l'Institut d'arbitrage du Québec (affilié à l'Institut d'arbitrage et de médiation du Canada). Il a également été administrateur ou dirigeant de nombreuses sociétés et organisations, notamment Nesbitt Thomson Inc., Hilton Canada Inc., Logistec Corporation, Marks & Spencer Canada Inc., l'Orchestre symphonique de Montréal et la Fondation de l'Hôpital de Montréal pour enfants.

On se souviendra d'André comme d'un homme très chaleureux et jovial. C'était un plaisir de le côtoyer professionnellement et personnellement. Nous transmettons nos sincères condoléances à la famille et aux amis d'André. En ces moments très difficiles, nos pensées vont vers eux.

été payés au comptant, en totalité ou en partie, ce qui pourrait avoir une incidence sur la valeur des actions du Défendeur ainsi que sur son revenu réel et permettre de remonter à la source des fonds utilisés pour effectuer les paiements.

22. a) Le nom et l'adresse des personnes à qui le Défendeur a délégué ses pouvoirs ou confié un mandat (général ou spécifique) au cours des cinq années précédant immédiatement la date de l'évaluation.
- b) Une copie des documents relatifs à l'élément 22. a).
23. Le tableau des véhicules détenus ou loués par le Défendeur ou sa famille à des fins personnelles, y compris, mais sans s'y limiter, les voitures, les avions, les motoneiges et les véhicules nautiques, y compris les motomarines.

C. ACTIF NET ET REVENU NET

24. Les renseignements sur les opérations conclues par les Sociétés dans des conditions de non-concurrence ou avec une partie liée au cours des trois exercices précédant immédiatement la date de l'évaluation.

Nomination d'un nouveau président à la commission des services juridiques



Me Denis Roy, président de la Commission des services juridiques (CSJ), est très heureux de vous aviser que le Conseil des ministres a nommé, à sa réunion du 8 juin 2016, Me Yvan Niquette au poste de président de la CSJ à compter

du 8 août prochain. Me Niquette est présentement vice-président de la CSJ. Il a occupé le poste de directeur général du Centre communautaire juridique de la Rive-Sud de 1997 à 2015. Il a également occupé le poste d'avocat aux bureaux d'aide juridique de Longueuil et de Lacolle de 1989 à 1997. De plus, il a fait son stage et a travaillé comme avocat au Service de recherche de la CSJ de 1987 à 1988.

Me Niquette succèdera à Me Denis Roy qui a choisi de relever de nouveaux défis. Me Roy agit à titre de président de la CSJ depuis août 2004

Ces renseignements sont utiles pour établir le revenu réel du Défendeur en déterminant les montants d'ordre personnel (et autres montants ne provenant pas d'une entreprise), et pour évaluer le niveau et la qualité du revenu généré par chacune des Sociétés. De plus, comme les Sociétés sont des entités familiales et qu'elles comptent peu d'actionnaires, toute opération conclue dans des conditions de non-concurrence ou avec une partie liée dont la contrepartie n'est pas fondée sur les valeurs de marché ou les prix du marché, ou qui n'est pas liée à l'exploitation, peut fausser la véritable capacité de ces Sociétés à générer des revenus et, par conséquent, la valeur de leurs activités. Les principales sources de revenus du Défendeur et la valeur nette tirée des Sociétés.

25. Le tableau de tous les paiements effectués au nom du Défendeur ou à son profit par l'une ou l'autre de ses Sociétés relativement à son utilisation de cartes de crédit, comme, sans s'y limiter, les cartes American Express, Master Card, Discover, Visa, les cartes de grands magasins, les cartes émises par des restaurants ou toute autre carte, ainsi qu'une copie de tous les relevés correspondants.

Ces renseignements seront utiles pour déterminer le revenu réel du Défendeur. Ils aideront à évaluer la nature et le montant des dépenses qui ont été réglées par ses Sociétés en son nom et qui, par conséquent, forment une partie de son revenu réel (que le Défendeur ait reçu ce montant directement ou indirectement, ou encore qu'il l'ait reçu ou qu'il en ait bénéficié en connaissance de cause). Ils pourront également servir à évaluer la valeur de ses Sociétés en vue d'établir la valeur nette réelle du Défendeur. De plus, les dépenses réglées par l'une ou l'autre des Sociétés du Défendeur, en son nom, ou les dépenses réclamées par une telle société sans y être effectivement liées (avantages imposables entre ses mains) doivent faire l'objet d'un ajustement dans les comptes de la société payeuse (revenu aux fins de l'évaluation), ce qui fera augmenter la valeur de cette société et, par conséquent, celle de la participation du Défendeur dans celle-ci.

26. Le registre de tous les déplacements effectués à l'extérieur de la ville (à des fins professionnelles ou personnelles), dans un rayon de 300 miles (482 km) de son bureau ou de son domicile, au cours des 36 mois précédant immédiatement la date de l'évaluation, y compris ce qui suit :

- a) Le but du voyage.
- b) L'endroit ou les endroits où le Défendeur a séjourné.
- c) La durée du séjour.
- d) Une copie des factures d'hôtels et des autres établissements d'hébergement.
- e) Une copie des billets d'avion (ou des billets électroniques).
- f) Le nom de la personne ou des personnes qui l'accompagnaient.
- g) Le coût approximatif par voyage.
- h) Le nom et l'adresse des agents de voyages avec lesquels le Défendeur a fait affaire.
- i) Une copie des relevés de grands voyageurs fournis par les compagnies aériennes et des relevés des autres programmes de points de voyage.

Ces renseignements aideront à analyser des postes de dépenses, par exemple les déplacements ou les promotions, qui ont été réglés par l'entreprise du Défendeur. En fait, il peut s'agir d'éléments de nature personnelle non liés à l'exploitation pour lesquels un ajustement dans les registres comptables de l'entreprise ou des entreprises peut être nécessaire afin d'en établir la valeur et, ainsi, établir la valeur nette réelle du Défendeur. De plus, ces renseignements sont utiles pour établir de façon plus précise le revenu réel du Défendeur (le revenu formant une partie du revenu théorique du bénéficiaire).

27. Une copie de toutes les demandes présentées par le Défendeur auprès de tiers ou d'institutions financières et accompagnées de son bilan personnel.

Les demandes de crédit sont des documents importants pouvant nous faire connaître l'évaluation que le Défendeur fait de son revenu ou de sa valeur nette.

28. Une copie des états financiers de la société du Défendeur pour les trois exercices précédant immédiatement la date de l'évaluation.
29. Les déclarations de revenus des Sociétés au fédéral et au provincial, ainsi que les avis de cotisation respectifs (et les avis de nouvelle cotisation, le cas échéant).

Les avis de cotisation et de nouvelle cotisation peuvent contenir des révisions apportées aux revenus déclarés des Sociétés par les autorités fiscales en fonction des informations détenues par ces

dernières. Les tableaux joints aux déclarations de revenus des sociétés peuvent contenir d'autres informations utiles pour les besoins de l'évaluation, comme les prix de base, les crédits d'impôt, les soldes des reports prospectifs de pertes, l'identité des parties liées, etc. Cette information peut avoir une incidence sur la valeur des Sociétés et, puisque le Défendeur tire l'essentiel de son revenu de ses entités familiales, elle peut également aider à évaluer sa capacité de revenus aux fins du calcul de la pension alimentaire à verser à l'époux ou à l'enfant.

30. Un accès au registre des procès-verbaux des Sociétés, y compris les statuts constitutifs, les modifications et les règlements, de même que les procès-verbaux et les résolutions des actionnaires et des administrateurs au cours de la période visée.

Ces documents sont utiles pour confirmer les droits, les privilèges, les restrictions, les obligations et autres caractéristiques rattachés aux actions des Sociétés, tels qu'ils sont énoncés dans les statuts constitutifs, les règlements, les procès-verbaux et les résolutions, ainsi que pour confirmer l'existence des contrats et des conventions entre actionnaires. Ces facteurs peuvent à leur tour avoir une incidence directe et importante sur la valeur des actions du Défendeur, dans la mesure où les documents pourraient faire référence aux conventions entre actionnaires, aux droits de dividendes, aux conventions de partage de profits et de primes, aux frais de gestion et autres distributions de revenu éventuelles.

La liste qui suit fournit des exemples de types de renseignements et de documents qui pourraient aider l'analyste à établir la valeur nette et la capacité de revenus de l'époux payeur. Selon la nature des diverses participations et sources de revenus des époux, d'autres documents et éléments d'information pourraient s'ajouter.

¹ Dans l'exemple suivant, l'époux le plus fortuné (le « Défendeur ») possède diverses entreprises et propriétés, et il génère le revenu familial.

² Chapitre C-25.01, chapitre II – L'expertise, sections I à III (en vigueur le 1^{er} janvier 2016).

³ Chapitre CCQ-1991 (Code civil).

⁴ Chapitre C-25.01, r. 0.4, a. 443.

⁵ Les règles s'appliquent au moment de déterminer la pension alimentaire pour enfants en vertu du Code civil et de la Loi sur le divorce fédérale, L.R.C., ch. 3 (2^e suppl.).

⁶ Juillet 2008 – paragraphe 15.1.

⁷ DORS/97-175, telles qu'elles ont été modifiées le 31 décembre 2011, paragraphes 15 à 18.

Jacques Mueller accroche son tablier après 40 ans

Par André Gagnon

Le maître de céans Jacques Muller, propriétaire du Mas des Oliviers, restaurant réputé de la rue Bishop où il a passé 40 ans de son existence, marque un tournant dans la vie gastronomique de Montréal. A 72 ans, Jacques a décidé de mettre la clé dans la porte après mûre réflexion. L'immeuble sera livré au desiderata des spéculateurs immobiliers qui font flèche de tout bois. Jacques Muller n'étant pas propriétaire de la bâtisse, il n'avait pas le choix que de mettre un terme à ce commerce de moins en moins profitable sans compter le vieillissement de sa clientèle malgré des efforts de renouvellement soutenus avec la génération de jeunes courtiers en valeurs mobilières, avocats spécialisés et autres gestionnaires qui se sont taillés un siège au bar d'Élise et dans la salle à dîner.

Cet établissement jouissait d'une place de choix dans les «Trip Advisor» et autres sites web où les usagers transmettent leurs commentaires, reconnus pour leur appréciation d'un restaurant. Au cours des dernières années, vu les changements apportés par l'État fédéral et québécois au lois fiscales, on avait tenté au Mas des Oliviers d'œuvrer avec les Groupons de ce monde et autres fournisseurs de chair à moindre coût de compenser la réduction de la clientèle d'affaires huppée par des vagues successives de clients plus jeunes surtout qui voulaient se payer une bonne bouffe à prix moindre. Tout fut tenté pour sortir l'établissement d'une léthargie qui affectait sa rentabilité et la concurrence qui dévorait ses profits et réduisait sa marge de manoeuvre.



Jacques Muller accroche son tablier après 40 ans

Jacques Muller, alsacien, nantais ou parisien d'origine, est arrivé au Québec fin des années 50 avec sa famille. Son père était le représentant de la grande maison d'édition Larousse connue du grand public pour ses dictionnaires surtout et ses dictionnaires médicaux dont le corps médical local ne pouvait se passer et qui garnissaient les étagères des cliniques médicales et institutions hospitalières et que consultaient les médecins francophones. Toute information en provenance de France où nos médecins spécialistes étaient formés devenait une référence et une obligation.

Mais les changements drastiques sous cet aspect menant vers les grands hôpitaux et facultés médicales américaines ont bousculé les anciennes habitudes et la formation en anglais a rapidement pris le dessus. En quelques années, tout a changé. Larousse médical, et autres prestigieuses publications françaises ont dû céder la place aux innovations et à la formation spécialisée américaine en anglais. Et ce en dépit de l'adoption de la loi sur le français langue officielle du Québec lors de l'élection du Parti Québécois de René Lévesque, loi que le ministre, le Dr Camille Laurin,

médecin et psychiatre, a littéralement imposée au gouvernement.

Jacques Muller a évolué dans divers secteurs des affaires avant de se fixer dans la restauration. Bientôt, son beau-frère, Pierre, fut nommé chef exécutif du Mas des Oliviers. Sa sœur a pris charge du vestiaire et autres fonctions dans ce même restaurant. L'épouse de Jacques a pris la gestion en main. Ce fut un succès et une référence dans le monde de la gastronomie à Montréal. Les chefs et les proprios des plus grands restaurants ont fréquenté sa table, témoignant de la qualité de sa cuisine et de son ambiance.

Les Quentin Blouin et autres maîtres d'hôtel ayant acquis une notoriété ont fait la réputation du Mas pendant leur séjour plus ou moins long. Les serveurs aussi dont certains auront dépassé les 25 ans de service ont montré la stabilité de l'institution et maintenu sa réputation d'excellent restaurant. Pensons à Élise, au bar qui y aura passé plus de 30 ans. Sans compter les garçons et «garçonnes» les serveurs qui s'y sont succédés et dont certains sont devenus d'habiles restaurateurs un peu partout à Montréal et en banlieues.

Où ira sa clientèle ?

Les habitudes sont coriaces et ne changent pas facilement. Où iront ces avocats comme Gérald R Tremblay de McCarthy Tétrault, de Lavery, de Norton Rose Fulbright (autrefois Ogilvy Renault) Brian Mulroney et son ancien adjoint Luc Lavoie, feu le sénateur Pierre Claude Nolin et moult autres «bleus influents» et autres avocats des grands cabinets qui avaient leurs tables au Mas des Oliviers comme le comptable Richard Wise de MNP, un habitué de plus de 30 ans comme plusieurs autres, Me André Bureau du défunt cabinet Heenan Blaikie et d'Astral, de Stéphan Jarislowski de Jarislowski Fraser, Denis Durand, Louis Duclos de la Financière Banque Nationale, le courtier à escompte François Charlebois, Louis Gratton, Richard Desmarais, le conseiller financier Louis Angers, et combien de dizaines et de dizaines d'autres en lieu et place de cet établissement mythique ?

Pas nécessaire le bulldozer !

L'honorable Suzanne Côté, alors avocate de litige chez Osler, avait suggéré un jour qu'elle était en colère contre son conjoint Gérald et le restaurant qu'elle ne pouvait joindre, lança un avertissement qu'elle finirait un jour par «mettre le bulldozer dans Le Mas des Oliviers» ! Désormais, à compter du 1er octobre 2016, ce ne sera plus nécessaire.

Trouver un autre endroit à court terme, pour ces clients qui se retrouveront sur le trottoir pour ainsi dire. Pas facile. Chez Alexandre, rue Peel, serait un choix intéressant à prime abord. Son voisin, Ferrara aussi. La Coupole, boulevard René-Lévesque ouest, bien centrée et le Sinclair de l'hôtel St-Sulpice de Gino Mourin, connu de «notre clientèle*» situé cependant dans le Vieux-Montréal. La liste est loin d'être exclusive.

**L'auteur de ces lignes fait partie depuis belle lurette de cet ensemble de clients du Mas des Oliviers. Merci Jacques Muller pour votre clientèle dans Le Monde Juridique et au personnel si amical du restaurant que nous regretterons tous.*

Gervais, P. André 1932 - 2016



M. P. André Gervais est décédé, entouré de sa famille, le 14 août 2016, au Centre Moe Levin.

Il laisse dans le deuil, son épouse Marie Andrée, ses trois enfants : Marc (Patricia), Nathalie (Yves) et Robert (Monique) et leur mère Francine, ses six petits-enfants : Erica (Julio), Samuel, Michelle, Mathieu, Benjamin et Sophie. Il laisse également dans le deuil sa belle-soeur Hélène, Arthur, son bon ami ainsi que plusieurs parents et amis.

Il était associé chez Borden Ladner Gervais, président du Barreau Canadien, président du Conseil des Gouverneurs de l'Université Concordia ainsi que vice-président exécutif de l'Orchestre Symphonique de Montréal. Il a également été conseiller de la Ville de Westmount et juge au Tribunal de la Concurrence. On se souviendra de lui comme un homme généreux, intelligent et intègre.

La famille tient à remercier le personnel du Centre Moe Levin pour leur dévouement et leur compassion.

Au lieu de fleurs, un don à la Fondation Institut Douglas-Centre Moe Levin serait grandement apprécié.

L'évaluation d'un cabinet d'avocats

– Partie 3

La première et la deuxième partie de cet article portaient sur l'évaluation d'un cabinet d'avocats et l'identification des divers actifs incorporels, y compris l'achalandage et la propriété intellectuelle pouvant s'y rattacher. Dans cette troisième partie, nous nous penchons sur les principaux facteurs qui sont souvent pris en considération par le comité de rémunération du cabinet pour établir la part des bénéfices (c.-à-d. les « points » ou les « unités ») à attribuer aux associés pour une période déterminée.

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

Importance et complexité des services offerts par l'associé

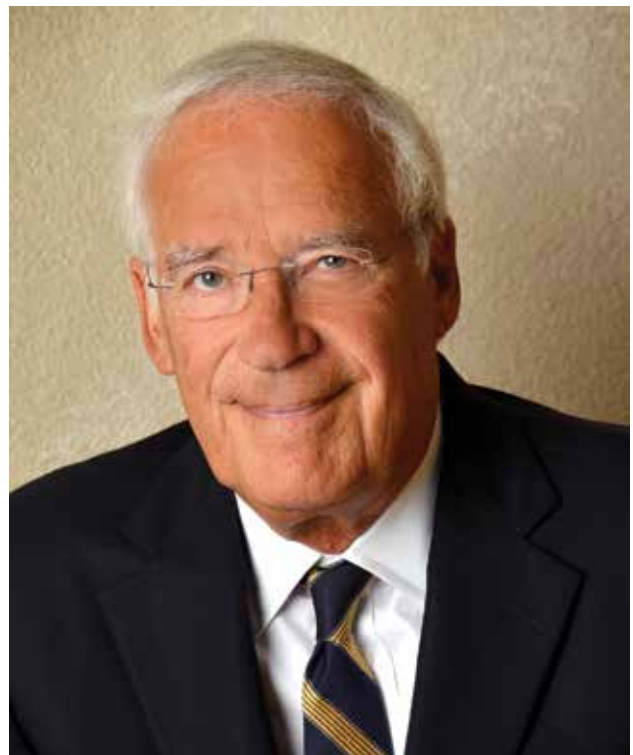
Habituellement, les services ou les clients importants génèrent un plus grand achalandage pour le cabinet. D'autres facteurs, comme la stabilité de la liste des clients de l'associé, le nombre d'années que dure la relation entre son client moyen et le cabinet ainsi que la composition de sa clientèle ont aussi une incidence sur la rémunération de l'associé. Un plus grand nombre de « points » serait attribué aux associés dont la clientèle est la plus importante et la plus diversifiée.

Activités promotionnelles de l'associé

Lorsque l'associé fait la promotion du cabinet dans le cadre de ses activités, il contribue à établir et à maintenir la visibilité et l'achalandage du cabinet. Sa participation à des événements d'affaires et communautaires ainsi qu'à des conférences professionnelles aide à accroître la visibilité du cabinet. Les associés qui prennent part à ce type d'activités promotionnelles et de développement des affaires pour le cabinet recevront généralement davantage de points.

Type de clientèle de l'associé

La nature et le type des activités qu'exerce l'associé peuvent avoir une incidence sur sa capacité à générer des « bénéfices excédentaires » pour le cabinet. Les clients



qui font partie d'une industrie ou d'un secteur d'activité florissant généreront un achalandage plus important que les entreprises déjà établies ou les secteurs en déclin. Par conséquent, un associé qui compte des clients dans des secteurs en plein essor se verra attribuer un plus grand nombre de points que celui dont les clients font partie de secteurs en ralentissement.

Taille moyenne des comptes de l'associé

Pour un cabinet de services professionnels, les comptes importants ont généralement plus de valeur que les comptes de moindre envergure, principalement parce qu'ils contribuent de façon significative à couvrir les charges indirectes et peuvent aider à attirer de nouveaux clients. Les associés qui comptent les clients les plus importants se verront souvent attribuer une part plus importante des bénéfices du cabinet.

Croissance des comptes respectifs des associés

La croissance historique de la clientèle d'un associé ou de son chiffre d'affaires par client constitue également un indicateur fiable de sa capacité à générer des « bénéfices excédentaires » pour le cabinet. Plus le taux de croissance de sa clientèle est élevé, plus l'associé touchera une part importante des bénéfices, car il contribue de cette manière à générer de meilleurs résultats d'exploitation et à accroître l'achalandage.

Nombre d'années de service de l'associé au sein du cabinet

Le nombre d'années de service au sein du cabinet peut également avoir une incidence sur l'attribution des bénéfices. Comme l'achalandage d'un cabinet augmente au fil du temps, on observe une tendance naturelle à attribuer une plus grande part des bénéfices aux associés qui comptent le plus d'années de service (sous réserve de la productivité). Pour un cabinet d'avocats, la continuité et la stabilité sont perçues comme des atouts sur le marché.

Inclusion du nom de l'associé dans la dénomination du cabinet

L'inclusion du nom d'un associé dans la dénomination du cabinet accroît sa visibilité sur le marché et auprès des clients et des clients potentiels. En effet, les clients et, plus

important encore, les clients potentiels peuvent faire le rapprochement entre l'associé et le cabinet et être disposés à lui confier leurs mandats. Après tout, n'est-ce pas le but recherché? Ainsi, un plus grand nombre de points sera attribué aux associés dont le nom figure dans la dénomination du cabinet.

Nombre d'années d'expérience de l'associé

L'expérience est un critère majeur dans la répartition des bénéfices. Il existe bel et bien une corrélation entre, d'une part, l'expérience et le savoir-faire de l'associé et, d'autre part, les points qui lui sont attribués. C'est pourquoi les associés les plus expérimentés auront droit à un plus grand nombre de points.

Types de services offerts par l'associé (services génériques, services spécialisés ou travaux spéciaux)

En règle générale, les marges bénéficiaires d'un cabinet d'avocats varient en fonction de la diversité des mandats pris en charge. Les services spécialisés comme la fiscalité, les consultations (p. ex., dans le cadre de fusions et acquisitions) et le soutien en cas de litige sont habituellement assez rentables. C'est la raison pour laquelle les associés qui fournissent principalement des services spécialisés reçoivent une plus grande part des bénéfices.

Engagement dans la collectivité

En participant à des activités communautaires, l'associé parvient souvent à établir des relations et à élargir ses réseaux. En effet, lorsqu'ils siègent au conseil d'administration ou à des comités d'organismes de bienfaisance ou professionnels, les associés interagissent avec des cadres supérieurs et des professionnels de divers horizons, ce qui accroît leurs chances de faire l'objet d'une recommandation dans l'avenir.



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

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

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



La prochaine étape : comment la mise en relation d'affaires fait toute la différence



*Danielle Montpetit,
Fondatrice et Présidente,
directrice générale du Groupe
Montpetit.*

Votre entreprise maintenant évaluée, vous êtes prêt à passer à la prochaine étape. Qu'il soit question pour vous de fusion ou d'acquisition de cabinet ou de participation, de vente ou d'achat d'achalandage ou encore que vous souhaitiez simplement connaître qui seraient les potentiels acquéreurs de ce que vous détenez, il peut s'avérer extrêmement délicat d'entamer des démarches par vous-même. Le moindre faux pas pourrait tout mettre en péril ! C'est pourquoi Groupe Montpetit offre un service de mise en relation d'affaires qui facilite ce processus tout en vous assurant de conserver votre position de force sur le marché et de rester stratégique dans l'atteinte de votre but.

C'est suite à une forte demande provenant du milieu juridique que Danielle Montpetit a mis sur pied ce service personnalisé et unique sur le marché. La mise en relation d'affaires se veut l'accomplissement de plus de trente années d'expérience, d'intégrité et de réussite qui font du Groupe Montpetit une véritable partenaire d'affaires.

Agissant à titre de conseillère, Danielle établit avec vous une stratégie ciblée unique à votre entreprise et conçue pour répondre à vos besoins. Sa connaissance accrue du marché et son impressionnant réseau de contacts la rendent indispensable à votre planification.

Agissant à titre d'intermédiaire, Danielle trouve pour vous les cibles potentielles compatibles avec vos besoins d'entreprise. En toute confidentialité, elle initie les communications entre les différents intervenants et vous accompagne tout au long du processus en vous accordant la meilleure exposition tout en respectant vos objectifs.

Quel que soit votre besoin ou votre situation, Groupe Montpetit est votre regard sur le milieu juridique.

MONTPETIT

■ RECRUTEMENT | RESSOURCES HUMAINES
RECRUITMENT | HUMAN RESOURCES ■

La reconnaissance d'un associé par ses pairs et par le milieu des affaires peut avoir une incidence sur les recommandations et, donc, sur l'achalandage attribuable à cet associé et au cabinet. C'est la raison pour laquelle les associés qui sont reconnus par leurs homologues et par le milieu des affaires en général recevront une plus grande part de points aux fins de l'attribution des bénéfices.

Pourcentage de recommandations externes pour l'associé

Les recommandations constituent un bon indicateur de la capacité de l'associé à générer davantage de bénéfices pour le cabinet. En règle générale, plus le pourcentage de comptes de l'associé provenant de recommandations est élevé, plus le nombre de points qu'il recevra sera important.

Nombre de clients rencontrés par chacun des associés

Un client n'associe pas le cabinet aux associés qu'il n'a jamais rencontrés. L'attribution des points peut donc dépendre également du nombre de clients rencontrés au cours de l'année.

Entregent, aptitudes à la communication et compétences techniques de chaque associé

Même si l'évaluation de l'entregent et des aptitudes à la communication (et, dans une moindre mesure, des compétences techniques) est subjective, une certaine importance est accordée à ces qualités au moment de répartir les bénéfices entre les associés. Les associés qui montrent le plus d'entregent, les meilleures aptitudes à la communication et les meilleures compétences techniques ont droit à une plus grande part des bénéfices.

Mobilité

Les associés faisant preuve de la plus grande souplesse au chapitre des déplacements afin de servir leurs clients ou d'en attirer de nouveaux peuvent se voir attribuer des points additionnels pour souligner leur mobilité.

Degré de dépendance du cabinet envers l'associé

Chacun des associés peut jouer un rôle différent au sein du cabinet, et certains ont même des responsabilités additionnelles. Ainsi, le cabinet dépendra de certains associés plus que d'autres. Un plus grand nombre de points sera attribué aux associés dont le cabinet dépend et qui sont jugés essentiels au maintien de son succès.

Rôle de chaque associé dans la gouvernance et l'orientation stratégique

Comme le rôle des associés clés ne se limite pas qu'à remplir

certaines tâches administratives, ceux qui contribuent à élaborer et à mettre en œuvre le plan stratégique du cabinet se voient attribuer une part de bénéfices plus importante.

Spécialité de l'associé (le cas échéant)

Les associés qui fournissent des services aux clients d'un créneau particulier ou qui détiennent une spécialité (p. ex., en fiscalité ou en proposant certains types de services de consultation) que les autres associés n'ont pas ajoutent également de la valeur au cabinet et contribuent à augmenter les bénéfices et l'achalandage de ce dernier. Par conséquent, un plus grand nombre de points sera attribué aux associés qui détiennent une spécialité reconnue ou recherchée.

Chiffre d'affaires de l'associé

Le chiffre d'affaires est souvent utilisé pour établir l'achalandage d'un cabinet d'avocats (comme il en a été question dans la première partie de cet article). Un plus grand nombre de points est attribué aux associés dont le chiffre d'affaires est plus élevé.

Heures facturables de l'associé

Bien que les heures facturables ne soient pas directement

liées à la rentabilité, elles fournissent un bon aperçu du temps que l'associé consacre à générer des revenus ou, en d'autres termes, à couvrir les charges d'exploitation indirectes du cabinet.

Heures prévues au budget de l'associé

Le nombre total d'heures consacrées aux activités du cabinet (y compris les heures facturables et non facturables) est un bon indicateur de l'engagement général de l'associé envers le cabinet et sa croissance. Le nombre d'heures consacrées aux clients et aux autres activités du cabinet (p. ex., les tâches administratives, le marketing, la recherche et l'engagement dans la collectivité) est un facteur pris en considération au moment d'attribuer les points.

La plupart des facteurs susmentionnés, qui ne sauraient être exhaustifs, conviennent pour les cabinets de moyenne ou de grande taille. Les cabinets de petite taille auront pour leur part recours à d'autres critères et arguments pour déterminer la rémunération d'un associé pour une année donnée.

Me Gérard Coulombe, c.r., Ad. E., Adm. A. (1947-2016) Hommage à un bâtisseur et partenaire assidu du Québec inc.



C'est avec une immense tristesse que le cabinet Lavery annonce le décès subit de son associé, Me Gérard Coulombe, à l'âge de 68 ans.

« Me Coulombe était connu de tous, et reconnu par les plus importantes figures du milieu des affaires. Son énergie n'avait d'égal que sa compétence et sa passion du métier, passion qu'il partageait avec tous ceux ayant eu le privilège de croiser son chemin et de bénéficier de ses sages conseils. Lavery perd un associé, un mentor et un ami, et c'est toute la communauté d'affaires québécoise qui est en deuil aujourd'hui », a affirmé Don McCarty, associé directeur du cabinet Lavery.

Outre la profession d'avocat qu'il a exercée pendant presque cinq décennies, Me Coulombe a siégé à de nombreux conseils d'administration dont celui de la Banque Nationale du Canada, pendant un peu plus de 20 ans. Au moment

de son décès, il était toujours administrateur du Club de Hockey Canadien inc., du Groupe Banque Nationale inc., de Trust Banque Nationale inc., de Casavant Frères, S.E.C., du Fonds de solidarité FTQ et de Corporation Fonds Banque Nationale. Il était aussi fiduciaire du Fonds de placement immobilier Cominar et avait été nommé leader indépendant (« Lead Trustee ») du Conseil des fiduciaires de ce Fonds en mai 2016.

Il avait reçu la distinction de Conseiller de la Reine en 1992 et d'Avocat émérite (Ad. E.) en 2013.

Au fil des ans et d'une carrière aussi prolifique qu'elle fut inspirante, Me Coulombe s'est acquis une réputation plus qu'enviable au Québec et à travers tout le Canada, où son nom est synonyme de probité, de compétence et d'ardeur au travail.

Le cabinet Lavery transmet ses plus sincères condoléances à la famille et aux proches de Me Coulombe, ainsi qu'à tous les collègues et partenaires qui ont eu le privilège de le côtoyer.

Un voyage dans le temps

Une exposition unique sur Pompéi a eu lieu au Musée des Beaux-Arts de Montréal (MBAM)

Par Olga Shevchenko

C'est une occasion extraordinaire de voir l'ancienne ville romaine de Pompéi qui fut détruite par une éruption fatale du Vésuve en 88 AD. Du à la nature du volcan, la ville fut ensevelie sous plusieurs mètres de cendres solidifiées pendant plus de 16 siècles et redécouverte seulement en 1748.

Parmi les objets d'art, des pièces de joaillerie sont exposées. Principalement, ce sont des bijoux en or sertis de perles et de pierres précieuses, telles que des émeraudes, améthystes et cornalines. En fait, durant l'antiquité les perles étaient les pierres les plus rares et de très grande valeur.

Étant une gemmologue, évaluateur et designer de bijoux, je recherche constamment des pièces de bijoux intéressantes. Quelques points doivent être mentionnés au sujet des pièces de joaillerie trouvées à Pompéi.

Premièrement, l'artisanat est magnifique. Il est difficile de croire que ces pièces de joaillerie ont été créés il y a deux mille ans. Ce qui est stupéfiant, c'est que les formes et les designs des bijoux trouvés à Pompéi, sont semblables à ceux que les femmes aiment et portent aujourd'hui, tels que des bracelets ressemblant à des serpents, colliers courts et boucles d'oreilles pendantes qui sont encore aujourd'hui parmi les favoris. Les pierres précieuses les plus rares et de grande valeur étaient les diamants, les émeraudes et bien sûr les perles. Une fresque découverte à Pompéi représente une femme fortunée qui porte un collier et une pair de boucles d'oreilles de perles. Encore une autre surprise, une pair de boucle d'oreilles de perles qui sont exposées au Mu-



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

sée des Beaux Arts de Montréal a l'air des perles qui ont été extraites d'une huitre il y a quelques années. Les perles sont des pierres précieuses organiques, plutôt fragiles, très sensibles aux produits chimiques, et aux changements abrupts de température. Cependant, les perles trouvées à Pompéi sont étonnantes. Les objets d'art trouvés sur le site, incluant des bijoux de perles, sont bien conservés, puisqu'ils ont été mis à l'abri de l'air et de l'humidité. En fait, ceci est grâce à cause de la nature de l'éruption elle-même; ce n'est pas la lave, mais bien les cendres qui ont enseveli la ville.

En regardant cette ville "gelée dans le temps" avec ses objets d'art étonnants, vous avez la sensation que les habitudes et les goûts des gens n'ont pas changé depuis deux mille ans. Il y a un proverbe qui dit que tout ce qui est nouveau, nous vient du vieux oublié. Je suis d'accord.

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

Regroupement de Bull Housser, cabinet d'avocats de Vancouver, avec le cabinet d'avocats mondial Norton Rose Fulbright

Norton Rose Fulbright et Bull Housser annoncent leur regroupement, marquant ainsi l'union de deux cabinets qui offrent des solutions nouvelles et innovantes pour répondre aux besoins juridiques de leurs clients en Colombie-Britannique, au Canada et ailleurs dans le monde. Le regroupement, qui se fera sous le nom de Norton Rose Fulbright, permettra à Norton Rose Fulbright de poursuivre sa croissance et de maintenir son élan.

La décision de procéder au regroupement illustre également la compatibilité des deux cabinets sur le plan de la culture ainsi que leur vision partagée axée sur le service à la clientèle.

Charles Hurdon, associé-chef de la direction de Norton Rose Fulbright s'est exprimé ainsi :

« Nos clients respectifs souhaitent avoir accès plus facilement aux services de notre cabinet partout au Canada, sur la côte ouest des États-Unis et dans les pays côtiers du Pacifique. En plus de répondre à ce besoin, notre regroupement nous assure une présence à Vancouver et offre à nos clients l'expertise régionale et la connaissance du marché dont ils ont besoin pour tirer parti des possibilités d'investissement et de développement canadiennes et étrangères en Colombie-Britannique. »

Norton Rose Fulbright et Bull Housser ont des forces

complémentaires et, ensemble, ils offrent des compétences de premier plan sur le marché dans les secteurs de l'énergie, des mines, des infrastructures, des services financiers, de l'immobilier, du transport maritime, des installations portuaires, des sciences de la vie, des soins de santé et de la technologie.

Janet Grove, associée-directrice de Bull Housser, a affirmé ce qui suit :

« Nous entretenons de bonnes relations avec Norton Rose Fulbright depuis plusieurs années et nous sommes d'avis que sa vision du service à la clientèle ainsi que sa culture de diversité et d'excellence s'harmonisent bien avec les nôtres. »

En Colombie-Britannique, Bull Housser est un acteur important du milieu des affaires depuis plus d'un siècle, et le cabinet a aidé activement la province à enregistrer la croissance la plus rapide au pays, tout en maintenant des liens essentiels avec la région de l'Asie-Pacifique.

« La Colombie-Britannique est devenue un chef de file mondial dans plusieurs secteurs d'activité, et nous avons aidé nos clients à concrétiser de nombreux projets qui ont transformé le milieu des affaires de la province et d'ailleurs. Nous préserverons notre vaste expertise locale et continuerons à la faire croître; toutefois, grâce à ce regroupement, nos clients auront maintenant accès à des services ju-

ridiques uniformes et opportuns de première qualité, peu importe où ils exercent leurs activités, » a affirmé Mme Grove.

Le passage de Bull Houser à la plateforme mondiale de Norton Rose Fulbright présente trois principaux avantages pour les clients : une offre de services novateurs, une efficacité accrue grâce à des technologies et des systèmes de pointe et un accès à des conseillers juridiques hors pair dans le monde entier.

Peter Martyr, chef de la direction de Norton Rose Fulbright, a formulé le commentaire suivant :

« Notre stratégie consiste à être à l'avant-garde en ce qui a trait à la transformation des cabinets d'avocats en misant sur des compétences multiterritoriales et des connaissances sectorielles approfondies. Nous sommes l'un des cabinets d'avocats enregistrant la croissance la plus rapide dans le monde et, depuis les cinq dernières années, nous avons établi notre présence en Australie, au Canada, en Afrique du Sud et du Nord, en Amérique latine et en Asie centrale. Le regroupement avec Bull Houser, qui fait suite à la récente ouverture de notre bureau de San Francisco, renforce nos activités en croissance sur le littoral du Pacifique. »

Charles Hurdon demeure associé-chef de la direction de Norton Rose Fulbright au Canada et Janet Grove demeurera associée-directrice du bureau de Vancouver, lequel continuera à offrir sa gamme complète de services juridiques. Tous les avocats de ce bureau de-

meureront en poste et seront toujours soutenus par un groupe de professionnels juridiques reconnus et chevronnés du Canada et d'ailleurs dans le monde.

Dans le milieu juridique, Norton Rose Fulbright occupe régulièrement le premier rang dans plusieurs catégories des répertoires Acritas, Chambers Global et The

Financial Post League Tables. La revue Best Lawyers lui a récemment décerné le titre de « meilleur cabinet d'avocats de 2016 ». Bull Houser est également en position de tête et compte dans ses rangs plusieurs associés obtenant d'excellents classements dans des répertoires externes comme Chambers Global, Legal 500, Lexpert et Best Lawyers.



Deux illustres cabinets. Un avenir.

Norton Rose Fulbright le 12 septembre 2016

<p>Norton Rose Fulbright est l'un des cabinets d'avocats dont la croissance est la plus forte à l'échelle mondiale depuis cinq ans et compte plus de 50 bureaux dans le monde. Notre stratégie consiste à être à l'avant-garde en ce qui a trait à la transformation des cabinets d'avocats en misant sur des compétences multiterritoriales et des connaissances sectorielles approfondies.</p>	<p>PLUS DE 3 800 AVOCATS À L'ÉCHELLE MONTAGALE, DONT 575 AU CANADA</p>	<p>ASSOCIÉ-CHIEF DE LA DIRECTION Charles Hurdon</p> <p>BUREAUX À Calgary, Toronto, Ottawa, Montréal et Québec</p>
<p>PRIX & DISTINCTIONS</p> <p>BEST LAWYERS IN CANADA - 2016 Cabinet d'avocats de l'année</p> <p>PALMARÈS DES 100 MEILLEURS EMPLOYÉS DU CANADA - 2016 L'un des meilleurs employeurs de la région de Grand Toronto en 2016</p>	<p>CHAMBERS CANADA - 2015 Cabinet d'avocats de l'année en droit de l'énergie</p> <p>INNOVATION AWARDS - 2014 Gédon du savoir et services de bibliothèque</p>	<p>CHAMBERS GLOBAL - 2015 Groupe 1 - Résolution des différends (Alberta et Québec) Groupe 1 - Énergie / pétrole et gaz Groupe 1 - Emploi et travail Groupe 1 - Transport</p>

Bull Houser le 12 septembre 2016

<p>En Colombie-Britannique, Bull Houser joue un rôle important dans le monde des affaires depuis plus d'un siècle. Ce cabinet contribue activement à l'évolution de la province dont l'économie affiche la croissance la plus rapide au Canada et qui entretient des liens essentiels avec la région de l'Asie-Pacifique.</p>	<p>PLUS DE 90 AVOCATS</p>	<p>ASSOCIÉE-CHIEF DE LA DIRECTION Janet Grove</p>
<p>PRIX & DISTINCTIONS</p> <p>CHAMBERS CANADA - 2016 Cabinet d'avocats de premier rang</p> <ul style="list-style-type: none"> • Droit autochtone • Droit des sociétés et droit commercial / Colombie-Britannique • Résolution des différends • Soins de santé • Partenariats public-privé et infrastructures • Droit immobilier / Colombie-Britannique • Droit de la marine marchande <p>Six avocats figurant parmi les chefs de file dans un éventail de domaines de pratique.</p>	<p>LEGAL 500 CANADA - 2016 Cabinet d'avocats de premier rang</p> <ul style="list-style-type: none"> • Résolution des différends • Énergie / électricité, pétrole et gaz • Environnement • Propriété intellectuelle • Droit immobilier et infrastructures • Projets <p>CHAMBERS HIGH NET WORTHY CLIENTS - 2016 Groupe 2 - Pratique privée</p>	<p>BEST LAWYERS IN CANADA - 2016 40 avocats de Bull Houser ont été reconnus dans 35 domaines de pratique.</p> <p>Cinq avocats ont reçu le titre d'avocat de l'année 2016 dans leur domaine de pratique respectif.</p> <p>CANADIAN LEGAL LEXPERT DIRECTORY - 2016 28 avocats figurant dans 23 domaines de pratique.</p>

Norton Rose Fulbright le 1^{er} janvier 2017

<p>Regroupés, nous formons une infrastructure pancanadienne axée sur la recherche de solutions afin de répondre aux besoins en constante évolution des clients. Ces derniers doivent avoir accès à des ressources juridiques à l'échelle régionale, nationale et mondiale provenant d'experts en la matière.</p> <p>Ensemble, ces cabinets allient des forces complémentaires couvrant les principaux marchés du Canada et du monde et offrent un savoir-faire de premier plan dans les secteurs suivants :</p>	<p>PLUS DE 650 AVOCATS AU CANADA</p> <p>ASSOCIÉS-CHIEF DE LA DIRECTION</p> <p>Charles Hurdon Canada</p> <p>Janet Grove Vancouver</p> <p>Brad Hayden Calgary</p> <p>Terence Dobbin Toronto</p> <p>Pierre-Paul Henrie Ottawa</p> <p>Solomon Sannnes Montréal</p> <p>Olga Farman Québec</p>
<div style="display: flex; justify-content: space-around; text-align: center;"> <div style="width: 30%;">  <p>ÉNERGIE</p> </div> <div style="width: 30%;">  <p>INFRASTRUCTURES, MINES ET MATIÈRES PREMIÈRES</p> </div> <div style="width: 30%;">  <p>TRANSPORT</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; text-align: center; margin-top: 20px;"> <div style="width: 30%;">  <p>INSTITUTIONS FINANCIÈRES</p> </div> <div style="width: 30%;">  <p>TECHNOLOGIE ET INNOVATION</p> </div> <div style="width: 30%;">  <p>SCIENCES DE LA VIE ET SOINS DE SANTÉ</p> </div> </div>	



Connaissez-vous les leaders en juricomptabilité?

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

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

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

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

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



Travailler ensemble
pour un monde meilleur

L'AABC offre un portefeuille diversifié de programmes d'assurance parrainés:

- Vie
- Maladies graves
- Invalidité
- Frais généraux
- Maladie complémentaire
- Avantages sociaux
- Accident
- Voyage
- Habitation et auto

**L'AABC,
Là pour vous aider!**

assurancebarreau.com

Contactez votre
conseiller indépendant autorisé de l'AABC au Québec:

COACHING FINANCIER TREK

Tél: 514-334-8701 (1-877)

Visitez: assurancebarreau.com

Établie par
La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers
(Manuvie)



AABC

L'ASSURANCE POUR JURISTES