

BULLETIN DE PRÉVENTION

du Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du Barreau du Québec

L'avocat et les médias

Pour diverses raisons, le dossier dans lequel vous occupez peut susciter l'intérêt du public et, conséquemment, des médias.

Cette visibilité au sein des différents médias offre de nombreux avantages pensez-vous! Tout d'abord, sur un plan personnel, en plus d'être flatteur, il s'agit là d'une excellente occasion d'obtenir une bonne publicité quant à l'expertise que vous avez acquise au fil des ans. De plus, la connaissance publique du dossier impliquant votre cabinet sera, sans l'ombre d'un doute, à son avantage.

La prudence s'impose toutefois, car cette diffusion via les médias peut également et très souvent, avoir de néfastes conséquences. Votre client, des tiers, peuvent se plaindre des répercussions qu'ils ont subies, vous reprocher de procéder à un chantage éhonté, d'avoir empêché le bon règlement d'un dossier parallèle, de les avoir ainsi obligés à cesser leurs activités, d'avoir nui à leur réputation, d'avoir brisé la confidentialité, etc.

Afin d'éviter les pièges qui vous guettent :

- Obtenez le consentement de votre client au préalable.
- S'il s'agit d'un litige pendant, ne discutez d'aucune information confidentielle, ni de la stratégie utilisée.
- Prenez du recul, accordez-vous un moment de réflexion avant de répondre à quelque question que ce soit.
- Demandez d'avoir avant l'entrevue, une copie des questions que l'on désire



vous poser ou des thèmes qui seront alors abordés, expliquez que cela vous permettra d'arriver à l'entrevue en ayant en main toutes les informations recherchées.

- Contrôlez l'entrevue en ayant bien à l'esprit la nature du message que vous désirez communiquer.
- Assurez-vous d'avoir bien compris la question avant de répondre, ne vous aventurez pas à deviner de quoi il s'agit. Si la question est vague, demandez à ce qu'elle soit précisée.
- Soyez bref, répondez uniquement à la question qui vous est posée sans plus, abstenez-vous d'étendre votre réponse, vous ne plaidez pas!
- Demandez à voir l'article avant que celui-ci ne soit publié. Vous pourrez ainsi vérifier l'exactitude des faits.

Avis

Cette publication est un outil d'information dont certaines indications visent à réduire les risques de poursuite, même mal fondée, en responsabilité professionnelle. Son contenu ne saurait être interprété comme étant une étude exhaustive des sujets qui y sont traités, ni comme un avis juridique et encore moins comme suggérant des standards de conduite professionnelle.

Évidemment, vous ne pourrez pas modifier le ton de l'article ou l'impression que celui-ci laisse à la lecture mais, à tout le moins, vous saurez qu'il ne contient aucune inexactitude.

- Laissez vos émotions de côté pour procéder à l'entrevue.
- Respectez les obligations qui vous sont imposées par le *Code de déontologie des avocats*.

En terminant, ajoutons un autre danger auquel vous vous exposez en médiatisant une cause: la possibilité que toute réclamation qui découlera de cet acte ne puisse être couverte par votre contrat du Fonds d'assurance, puisqu'il ne s'agira alors pas de services professionnels.

Adapté de: Speaking to the Media, Practice Pro, Lawyers' Professional Indemnity Company (LPIC), by Karen K.H. Bell, Risk Management Counsel

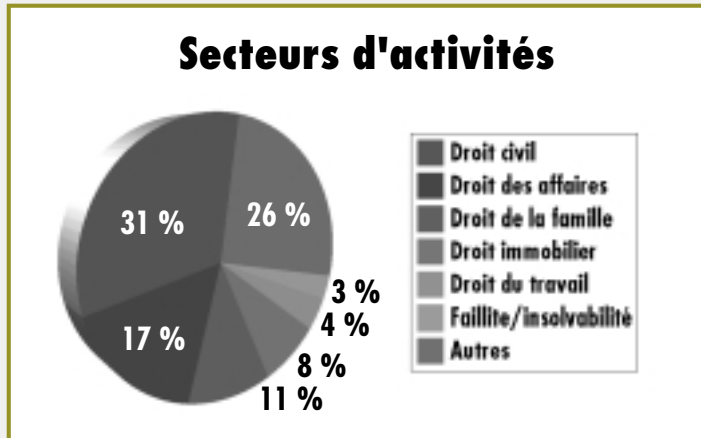
INDEX

- L'avocat et les médias p. 1
- Humour p. 1
- Portrait des réclamations p. 2
- Votre client sait-il qu'il compte pour vous? p. 2
- Organisation du bureau p. 3
- De choses et d'autres... p. 3
- Donation entre vifs ou à cause de mort. Comment s'y retrouver? (2^e partie) p. 4
- Nos coordonnées p. 4

Portrait des réclamations

Nous profitons de ce premier Bulletin de 2001, pour vous tracer le portrait des réclamations qui ont été présentées en Australie . . . Où est l'intérêt direz-vous? Notre profil de réclamations est identique.

La répartition des 727 réclamations ainsi rapportées au Fonds en l'an 2000 se situe comme suit, selon les différents secteurs d'activités.

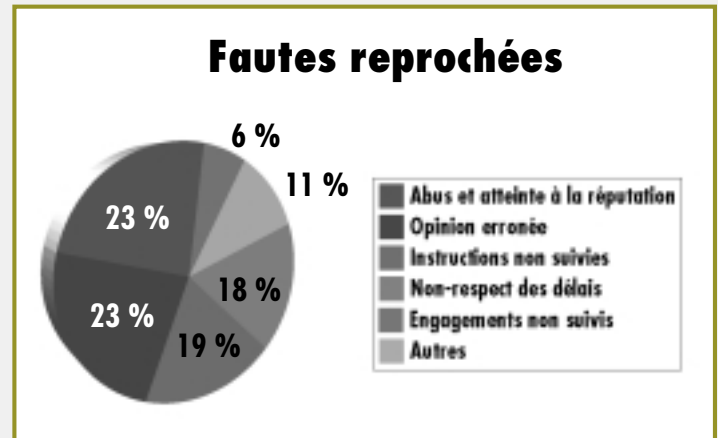


Par ailleurs, un étude de l'ensemble des dossiers présentés depuis la création du Fonds d'assurance en mai 1988, révèle que les fautes commises sont semblables, quel que soit le secteur d'activités dans lequel l'avocat exerce et au surplus, la répartition des fautes commises est la même depuis 12 ans.

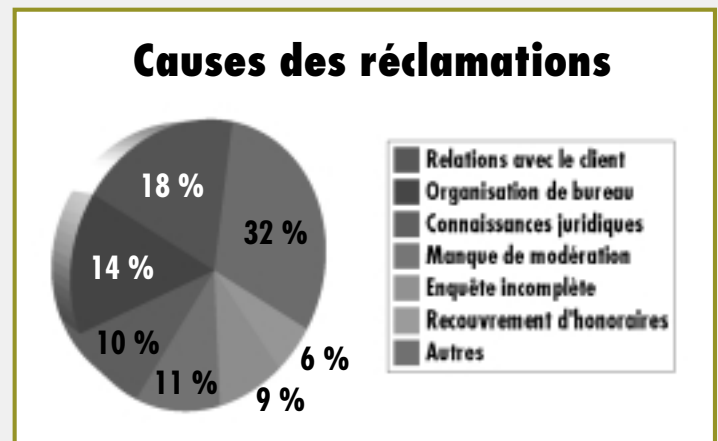
Nous avons aussi identifié les causes les plus fréquentes de réclamations, elles sont parfois surprenantes.

En terminant ce volet statistique, ajoutons que 69 % des réclamations sont présentées par les clients et 31 % par des tiers.

Le plus surprenant dans tout cela? C'est probablement que le portrait québécois des réclamations présentées contre les avocats ne se distingue pas de celui qui est fait à travers le



monde, que ce soit ailleurs au Canada, aux États-Unis et même en Australie. Partout, la mauvaise communication avec le client et le manque d'organisation de bureau sont à l'origine de multiples réclamations et occasionnent des frais importants.



Votre client sait-il qu'il compte pour vous?

Le client satisfait et convaincu que ses intérêts sont pris à cœur, que le professionnel avec qui il fait affaires lui consacre toute son attention, sera moins porté à se plaindre de la qualité des services rendus et/ou du résultat obtenu.

Une vérité de La Palice direz-vous? Oui, peut-être, mais Ô combien souvent oubliée dans le feu de l'action!

Une étude récente menée par l'«American Medical Association» faisait état du fait que certains médecins obstétriciens pratiquant en Floride étaient très rarement poursuivis, alors que d'autres l'étaient très fréquemment. Il est apparu de cette étude que les patients poursuivaient très rarement les médecins qui prenaient le temps de décrire l'intervention ou le traitement, qui étaient faciles à joindre, qui écoutaient les craintes manifestées par leurs patients, etc. À l'opposé, les médecins plus arrogants, inaccessibles, étaient plus poursuivis.

Ce qui est vrai pour les médecins l'est aussi pour les avocats. Voici quelques petites suggestions pour vous aider à

offrir à votre client le service auquel il s'attend:

- Considérez votre rôle comme celui de conseiller plutôt que comme spécialiste des affaires légales uniquement.
- Écoutez votre client, décidez le message qui se cache derrière les mots.
- Évitez les surprises! Informez votre client du déroulement du dossier, donnez-lui une évaluation des frais auxquels il peut s'attendre, faites-lui part du résultat qu'il peut envisager. Expliquez également quels sont les éléments susceptibles de modifier le résultat escompté, les choix qui se présentent, etc.
- Retournez promptement les appels de votre client.
- En tout temps, prenez soin de documenter votre dossier et tenez votre client informé par écrit, du déroulement que connaît son dossier.

De trop nombreuses poursuites en responsabilité professionnelle découlent non pas de la qualité des services juridiques rendus, mais plutôt de la façon dont ils l'ont été!

Organisation de bureau

Difficile à croire qu'en cette époque où la technologie est omniprésente et de plus en plus accessible, le manque d'organisation du bureau soit la cause d'un si grand nombre de réclamations, que des dossiers puissent simplement être oubliés, que des dates de prescription ne soient pas enregistrées, qu'il n'y ait aucun système d'agenda, non plus qu'un système permettant de transmettre à la clientèle une facturation régulière et détaillée.

Trop cher! Trop compliqué! Votre volume de dossiers ne justifie pas un tel équipement!

Détrompez-vous.

Il existe maintenant des outils permettant une gestion efficace et rapide des tâches liées à votre pratique, réduisant ainsi de façon significative le risque de faire l'objet d'une poursuite en responsabilité professionnelle ayant pour cause le manque d'organisation.

La **Corporation de Services du Barreau** a récemment confié au Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM), le mandat d'analyser les logiciels de gestion de cabinets d'avocats. Il s'agit de:

- *Juris Concept* (Les Éditions Yvon Blais)
- *Maître* (Les logiciels Informat)
- *Pro Memoria* (Progiciels synoptiques 2000 Inc.)

- Ainsi que les logiciels de gestion grand public: *Le Comptable* et *TimeBilling* (Makisoft)

La satisfaction des utilisateurs a été évaluée sur les aspects suivants:

- la fonctionnalité du logiciel
- la convivialité
- la facilité d'apprentissage
- la qualité et la fiabilité
- le soutien technique
- la satisfaction générale

Le rapport synthèse, complété en juin 2000, est disponible sur le site Internet de la Corporation de services du Barreau: **www.barreau.qc.ca/services**. Une consultation de ce rapport vous guidera sans doute vers un choix éclairé et l'acquisition de l'outil approprié vous permettra de mieux «organiser» votre pratique.

Un tel achat facilitera votre gestion quotidienne à tous les niveaux et diminuera le risque d'avoir à rapporter au Fonds d'assurance une possibilité de réclamation ayant pour objet l'oubli d'une vacation à la cour, l'omission d'avoir agi avant que le débiteur ne fasse faillite, une erreur dans le calcul du délai pour produire un mémoire d'appel devant la cour fédérale, ou encore pour avoir omis de transmettre une argumentation écrite suite à une audition afin que le jugement puisse être rendu.

De choses et d'autres...

La prescription, encore

Vous le savez, en principe le recours en diffamation se prescrit par un an (art. 2929 C.c.Q.). Rappelez-vous cependant qu'en vertu de la *Loi sur la Presse* (L.R.Q., c. P-19, art. 2) le recours en diffamation doit être pris dans les trois (3) mois de la publication de l'article ou encore dans les trois (3) mois de la connaissance de cette publication. Dans ce dernier cas, le recours doit être intenté dans un délai maximum de un (1) an du jour de la publication de l'article incriminé.

Au surplus, le recours ne peut être intenté contre le propriétaire du journal, sans qu'un avis préalable de trois (3) jours ne soit donné (art. 3).

Administrateur

Vous êtes désigné comme administrateur provisoire d'une compagnie que vous avez constitué, n'oubliez pas de démissionner de votre poste d'administrateur car autrement, votre responsabilité pourrait être recherchée comme administrateur, même si dans les faits, vous n'agissez pas à ce titre. Or, rappelons simplement qu'en vertu des lois fiscales, l'administrateur est notamment tenu personnellement responsable des montants dont l'entreprise est redevable à titre de mandataire de la Couronne.

Télécopieur

Rapide, efficace, permettant de contacter partenaires et clients, où qu'ils soient. Ce sont là effectivement les caractéristiques du télécopieur. Méfiez-vous néanmoins, il n'assure pas la confidentialité. Vérifiez où est situé le

télécopieur dont vous avez le numéro dans votre dossier. Est-il chez l'employeur? (Le litige impliquant votre client concernant bien évidemment celui-ci). Est-il au dépanneur du coin? Avez-vous le bon numéro ou celui de la partie adverse avec qui vous avez récemment communiqué? Ces vérifications ne sont pas superflues, elles peuvent éviter de nombreux désagréments.

Un jugement récent rendu par le Tribunal de Grande instance de Colmar (France) est venu rappeler à un avocat québécois, l'importance de vérifier si le destinataire de la télécopie est en mesure de recevoir celle-ci, ou si l'endroit permet d'en assurer la confidentialité. L'avocat québécois avait transmis à la partie adverse, résidant en France, un avis de se constituer un nouveau procureur. Cet avis fut envoyé par télécopieur au numéro que possédait l'avocat, soit chez l'employeur. On lui reproche par action de ne pas avoir vérifié si le destinataire était présent. Or, comme celui-ci était bien évidemment absent, il considère qu'il y a eu atteinte à sa vie privée, ses collègues ayant appris qu'il était impliqué dans des procédures judiciaires au Canada. Le juge condamne l'avocat québécois!

Procédure allégée

La Cour d'appel dans un jugement rendu au début du mois de février (*Les carrières St-Eustache Ltée c. La Compagnie d'assurance Jevco*, 5 février 2001, 500-09-010197-002) est venu confirmer que le délai de rigueur de 180 jours prévu à l'article 481.11 C.p.c.: «[...] doit être compté à compter de la dernière signification lorsqu'il y a plusieurs parties à l'action. Autrement, la gestion d'un dossier vis-à-vis de multiples défendeurs deviendrait inutilement difficile».

Bilan

Au 31 décembre 2000

	2000	1999
	\$	\$
Actif		
Encaisse	79 107	767 587
Placements temporaires (note 4)	8 829 678	2 421 083
Placements (note 4)	96 758 229	99 702 573
Revenus de placement à recevoir	1 160 946	1 086 812
Autres sommes à recevoir	1 043 393	377 891
Somme à recevoir des réassureurs	48 512	132 051
Somme à recevoir des réassureurs pour sinistres non réglés	8 244 163	4 479 376
Franchises à recouvrer des assurés pour sinistres non réglés	235 917	606 664
Immobilisations, moins l'amortissement cumulé (note 5)	68 534	36 150
	<u>116 468 479</u>	<u>109 610 187</u>
Passif		
Créditeurs et charges	370 039	717 904
Somme à payer aux réassureurs	91 203	88 861
Sinistres non réglés (notes 6 et 8)	39 203 686	34 817 356
	<u>39 664 928</u>	<u>35 624 121</u>
Capitaux propres		
Excédents	76 803 551	73 986 066
	<u>116 468 479</u>	<u>109 610 187</u>

Flux de trésorerie

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2000

	2000	1999
	\$	\$
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) Activités d'exploitation		
Excédent (déficit) de l'exercice	2 817 485	(40 689)
Ajustement pour		
Amortissement des immobilisations	25 619	25 943
Gain (perte) sur l'amortissement des primes et escomptes sur placements	(303 675)	249 494
Gain sur la disposition de placements	(5 126 685)	(1 743 070)
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement (Augmentation) diminution des revenus de placement à recevoir	(74 134)	387 295
Augmentation des contributions des assurés, pénalités, franchises et autres sommes à recevoir	(665 502)	(220 411)
Diminution de la somme à recevoir des réassureurs	83 539	195 087
(Diminution) augmentation des créditeurs et charges	(347 865)	385 989
Augmentation de la somme à payer aux réassureurs	2 342	16 980
Augmentation (diminution) des sinistres non réglés, déduction faite des sommes à recouvrer des réassureurs et assurés	992 290	(755 815)
	<u>(2 596 586)</u>	<u>(1 499 197)</u>
Activités d'investissement		
Acquisitions de placements	(68 803 181)	(72 426 964)
Produit sur la disposition de placements	79 350 914	72 067 760
Acquisitions d'immobilisation	(58 003)	(37 260)
	<u>10 489 730</u>	<u>(396 464)</u>
Variation des espèces et quasi-espèces	7 893 144	(1 895 661)
Espèces et quasi-espèces au début de l'exercice	1 015 641	2 911 302
Espèces et quasi-espèces à la fin de l'exercice	8 908 785	1 015 641
Les espèces et quasi-espèces se composent de :		
Encaisse	79 107	767 587
Placements temporaires (note 4)	8 829 678	248 054
	<u>8 908 785</u>	<u>1 015 641</u>

Résultats et excédent de l'actif sur le passif

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2000

	2000	1999
	\$	\$
Activités d'assurance		
Contributions des assurés émises (note 7)	5 120	19 166
Réassurance	(1 079 557)	(1 124 700)
Contributions des assurés acquises, montant net	(1 074 437)	(1 105 534)
Sinistres et frais de règlement (note 8)	(6 437 899)	(5 799 835)
Frais généraux d'exploitation	(863 829)	(847 691)
Total des sinistres et des frais	(7 301 728)	(6 647 526)
Déficit technique	(8 376 165)	(7 753 060)
Revenus de placements	11 193 615	7 711 871
Autres revenus	35	500
Excédent (déficit) de l'exercice	2 817 485	(40 689)
Excédent au début de l'exercice	73 986 066	74 026 755
Excédent à la fin de l'exercice	<u>76 803 551</u>	<u>73 986 066</u>

Notes afférentes aux états financiers

Note 8 - Sinistres encourus

La continuité dans les provisions pour sinistres et frais de règlement non réglés se détaille comme suit :

	2000	1999
	\$	\$
Provision pour sinistres et frais de règlement non réglés, au début de l'exercice		
Brut	34 817 356	33 410 265
Réassurance cédée	(4 479 376)	(2 304 414)
Franchises à recouvrer des assurés	(606 664)	(618 720)
Provision pour sinistres et frais de règlement non réglés, montant net, au début de l'exercice	<u>29 731 316</u>	<u>30 487 131</u>
Variation dans la réserve pour sinistres et frais de règlement non réglés		
Provision pour événements de l'exercice	4 302 457	4 673 178
Diminution dans les provisions pour règlements des exercices antérieurs	(3 310 167)	(5 428 993)
	<u>992 290</u>	<u>(755 815)</u>
Provision pour sinistres et frais de règlement non réglés, montant net, à la fin de l'exercice	<u>30 723 606</u>	<u>29 731 316</u>
Réassurance cédée	8 244 163	4 479 376
Franchises à recouvrer des assurés	235 917	606 664
Provision pour sinistres et frais de règlement non réglés, montant brut, à la fin de l'exercice	<u>39 203 686</u>	<u>34 817 356</u>
Dépenses pour sinistres et frais de règlement engagés		
Débours nets		
Exercice courant	1 247 286	1 199 859
Exercices antérieurs	4 198 323	5 355 791
	<u>5 445 609</u>	<u>6 555 650</u>
Variation dans les provisions pour sinistres et frais de règlement non réglés	992 290	(755 815)
	<u>6 437 899</u>	<u>5 799 835</u>

La version intégrale sera disponible sous peu sur le site Internet du Fonds d'assurance responsabilité du Barreau du Québec

www.assurance-barreau.com

Extrait du rapport annuel 2000 du Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du Barreau du Québec au Conseil général du Barreau du Québec

Il nous est agréable de présenter au Conseil général les résultats du treizième exercice du Fonds d'assurance responsabilité professionnelle terminé le 31 décembre 2000.

Le programme d'assurance responsabilité professionnelle, qui procurait aux assurés du Fonds en l'an 2000 une **garantie de cinq millions de dollars par sinistre, sans prime ni franchise**, a coûté 8,4 millions \$ (7,7 millions \$ en 1999). Des développements imprévisibles survenus au cours de l'année dans des litiges non encore réglés à la fin de l'an dernier constituent l'essentiel de cette augmentation de dépense.

De nouveau, ce sont exclusivement les revenus de placement qui ont défrayé en totalité le coût de fonctionnement du Fonds. De surcroît, ils lui ont permis de dégager un excédent d'exploitation de 2,8 millions \$ pour l'année.

prévus. Les revenus des placements sont ainsi passés de 7,7 millions \$ en 1999 à 11,2 millions \$ en 2000, une hausse de 45 %. Plus particulièrement, les gains sur disposition de titres ont augmenté de 1,7 millions \$ à 5,1 millions \$, alors que les intérêts et dividendes gagnés demeuraient stables à 6 millions \$.

Sur la base de la valeur marchande, le rendement global des placements du Fonds a été, en 2000, de 10,71 % comparativement à 5,02 % en 1999. Les obligations canadiennes, lesquelles comptent pour 75 % du portefeuille du Fonds, ont donné un rendement au diapason d'un marché favorable, alors que les titres d'équité ont globalement excédé les indices.

Au 31 décembre 2000, 13 016 membres du Barreau du Québec étaient assurés par le Fonds (12 161 en 1999). Malgré cette augmentation de 7 % du

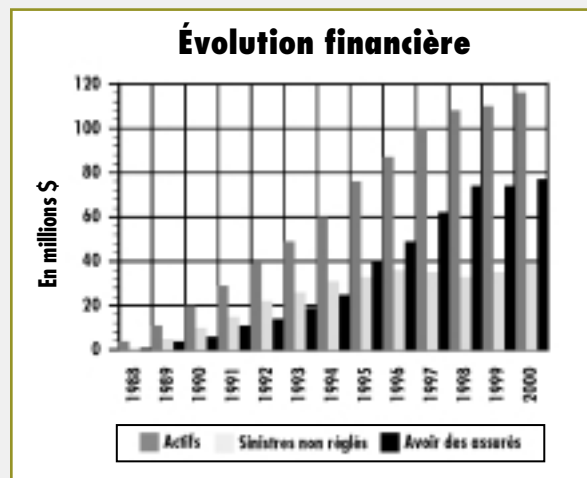
nombre d'assurés en 2000, le nombre de nouveaux avis de réclamation est demeuré stable à 727, et à la fin de l'année, on comptait 912 sinistres non réglés (1 010 à la fin de 1999).

Les efforts importants des dernières années destinés à accélérer davantage le traitement des dossiers de sinistres ont donné les effets escomptés, permettant de réduire, de soixante à trente-six mois, le temps requis pour régler près de 95 % des dossiers après l'avis initial de sinistre. Cette performance excellente dans le contexte particulier de la responsabilité professionnelle des avocats a permis de couper près de 50 % des frais moyens par dossier. Nous croyons qu'il s'agit là de gains durables et pensons que le public et nos assurés s'en trouvent mieux protégés et mieux servis.

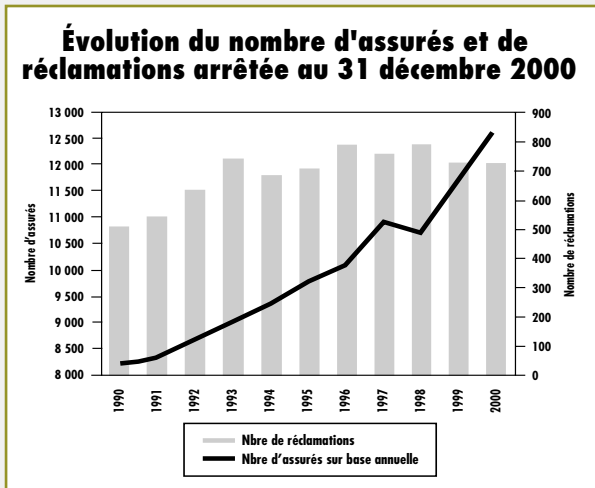
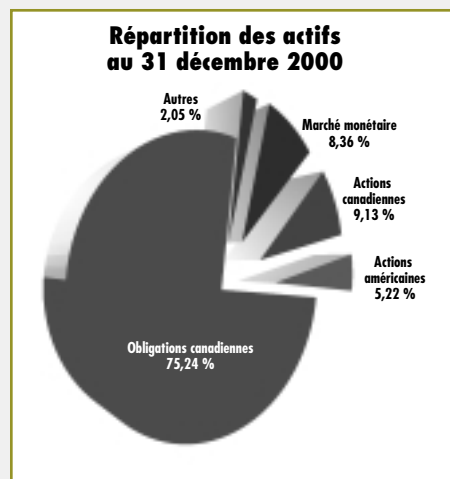
En l'an 2000, le Fonds a poursuivi résolument ses activités de prévention en vue de réduire la fréquence, la sévérité et le coût des sinistres. Des communications techniques fréquentes avec les assurés, des mises en garde continues sur le site Internet du Barreau, des conférences, des cours, des bulletins trimestriels et un guide détaillé ont été présentés aux membres assurés qui les ont accueillis favorablement.

Depuis sa mise sur pied en 1988, le Fonds a pris l'initiative des améliorations de garanties pour continuer à bien répondre aux besoins évolutifs de la profession. Nous sommes à nouveau aujourd'hui interpellés, cette fois par les orientations de la profession relatives à l'exercice interjuridictionnel, aux rôles non traditionnels de conseillers d'affaires et autres, à la multidisciplinarité et à l'exercice du droit au sein de sociétés à responsabilité limitée et de sociétés par actions.

À l'œuvre depuis plusieurs mois déjà sur la dimension assurance responsabilité professionnelle de ces nouveaux enjeux, le Fonds continuera à jouer activement son rôle consul-



Investis de façon judicieuse pour profiter des opportunités du marché sans trop en subir les aléas, les actifs financiers du Fonds ont généré des revenus plus importants que



taf auprès du Barreau, pour maintenir à long terme une garantie et un service de qualité supérieure au meilleur prix possible que seul un Fonds financièrement fort peut offrir.

Au cours de cette année, le conseil d'administration a tenu quatre assemblées, auxquelles se sont ajoutées quinze réunions de comités.

Enfin, nous remercions les administrateurs et les collaborateurs du Fonds, ainsi que le personnel pour ce qu'ils ont accompli avec compétence et dévouement. Les réalisations du Fonds au cours de l'année écoulée et depuis plus d'une décennie n'auraient pas été possibles sans la loyauté de ces personnes envers notre mission et sans leur détermination à servir.

Le président du conseil d'administration,

Paul H. Brochu
Paul H. Brochu

Le directeur général,

René Langlois
René Langlois

Donation entre vifs ou à cause de mort. Comment s'y retrouver? (2^e partie)

par: Me Dominique Bouvier
Ferland, Marois, Lanctôt, société nominale

Le premier critère de distinction entre les deux types de clauses est celui du dessaisissement. On retrouve la définition de la donation entre vifs à l'article 1807 C.c.Q. Selon cet article, la clause de donation entre vifs est celle qui emporte le dessaisissement actuel du donateur. Ce dernier se constitue le débiteur actuel du donataire. Le second alinéa précise quant à lui «*le fait que le transfert du bien ou sa délivrance soient assortis*» d'un terme n'empêche pas le dessaisissement du donateur. D'autre part, il prévoit que la donation qui porte sur des biens individualisés ou encore déterminés quant à leur espèce, que le donateur s'engage à acquérir, n'empêche pas le dessaisissement actuel du donateur et constitue dès lors également une donation entre vifs (art. 1807 C.c.Q.).¹

La donation pour cause de mort est définie à l'article 1808 C.c.Q. Il s'agit de la donation dont le dessaisissement du donateur est subordonné à son décès et qui n'intervient qu'à ce moment.

La première étape du processus de qualification de ces clauses devrait donc être de déterminer le moment précis du dessaisissement du donateur en faveur du donataire. Les termes employés lors de la rédaction desdites clauses, l'intention des parties, de même que la stipulation d'irrévocabilité constituent d'autres critères qui nous guideront dans notre analyse et qui seront abordés lors des prochaines parutions.

Pour nous éclairer sur l'interprétation à donner aux différentes clauses, on peut simplifier en précisant qu'une clause comportant une condition résolutoire sera considérée comme une donation entre vifs, puisque le dessaisissement aura déjà été effectué, alors qu'une clause comportant une condition suspensive sera une clause de donation à cause de mort puisque le dessaisissement interviendra lors de la réalisation de la condition.

Il faudra prendre garde de ne pas conclure trop rapidement, lorsque la clause comporte un terme, au fait que la clause constitue une clause de donation à cause de mort. À titre d'exemple, un futur époux peut s'engager immédiatement à donner une somme d'argent précise qui ne sera payable au donataire qu'à son décès. Dans un tel cas, le dessaisissement sera immédiat et le terme ne retarde que l'exigibilité de la somme ainsi donnée.

La donation entre vifs ne peut porter que sur des biens actuels. Une donation portant sur des biens futurs est réputée faite à cause de mort (art. 1818 C.c.Q.). Celle qui porte à la fois sur des biens futurs et présents sera réputée avoir été consentie à cause de mort pour les biens futurs uniquement.

La donation entre vifs ne peut être faite qu'à titre particulier, sous peine de nullité absolue. La donation entre vifs ne peut être révocable à la seule discrétion du donateur (art. 1822 C.c.Q.). Elle peut être révoquée pour cause d'ingratitude (art. 1836 C.c.Q.).

Enfin, il est utile de rappeler que les donations concédées par contrat de mariage sont limitées par les dispositions impératives de la loi et de l'ordre public (art. 431 C.c.Q.). Les donations ne pourront donc pas avoir pour effet de déroger aux règles de partage du patrimoine familial (art. 391 C.c.Q.).

Nous compléterons cet exposé lors de la prochaine parution avec un résumé des différentes applications jurisprudentielles qu'ont suscitées ces clauses, pour conclure avec une analyse s'y rapportant lors de notre quatrième article traitant de ce sujet.

¹ On reprend ici le principe de l'article 1453 C.c.Q., en vertu duquel le transfert d'un droit réel sur un bien individualisé s'opère dès la formation du contrat, bien que la délivrance ne soit pas immédiate et qu'une opération puisse rester nécessaire à la détermination du prix.

Ce **Bulletin de prévention** est publié par le Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du Barreau du Québec

Service de prévention
Me Marie-Chantal Thouin, Coordonnatrice
445, boul. Saint-Laurent, bureau 550
Montréal, QC H2Y 3T8
Téléphone: (514) 954-3452, ou 1-800-361-8495, poste 3282
Télécopieur: (514) 954-3454
Courrier électronique: info@assurance-barreau.com
Visitez notre site Internet: www.assurance-barreau.com



**Une version anglaise est aussi disponible sur demande.
An English version is available upon request.**