

# BULLETIN DE PREVENTION

du Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du Barreau du Québec

## Comment résister aux assauts du courrier électronique

Le courrier électronique est devenu un outil essentiel tant pour les avocats que pour tout le personnel de cabinets juridiques. Non seulement il facilite et accélère la communication entre l'avocat et son client, mais, pour plusieurs, il est devenu un mode de communication privilégié. Or, malgré le gain de productivité réalisé grâce à une communication plus efficace, il ne fait aucun doute que le courrier électronique, par le très grand nombre de messages qu'il engendre, provoque maintenant une baisse de productivité. Bien que l'on ne s'entende pas toujours sur les chiffres, on estime à environ neuf milliards le nombre de courriels transmis tous les jours en Amérique du Nord. Autrement dit, à chaque seconde de chaque jour, un peu plus de 100 000 expéditeurs cliquent sur le bouton «ENVOYER». Et tous ces messages se retrouvent dans la boîte de réception d'un particulier.

À mesure qu'augmentera le nombre d'utilisateurs connectés au Web et que se répandra le dépôt électronique de documents, le courrier électronique deviendra monnaie courante, et encore plus vital pour l'exercice du droit. Cet article examine les modalités qui vous permettront d'utiliser le courrier électronique de façon plus efficace et à meilleur effet.

## La «nétiquette» et le bon usage

Qu'est-ce que la «nétiquette»? Il s'agit tout



simplement du respect des convenances qui sont de mise en matière de courriel et dans le monde du Web. Une bonne «nétiquette» exige que l'on observe les règles suivantes:

- **Écrire sans fautes grammaticales ou d'orthographe.** Les messages qui respectent l'orthographe et la grammaire font plus sérieux et sont plus faciles à lire. Éviter l'abréviation des mots.
- **Demeurer courtois.** N'oubliez pas qu'il y a, à l'autre bout, une personne en chair et en os, qui recevra et lira le message que vous lui envoyez. Soyez poli et respectueux. N'écrivez rien que vous ne diriez en face à face.
- **Compter jusqu'à dix avant de cliquer sur «ENVOYER».** Tout avocat frustré ou en colère a déjà dicté une lettre trop agressive, pour finir par l'atténuer à tête reposée, ayant pu se calmer le temps que la lettre était à la frappe.

L'instantanéité du courriel ne nous offre pas cette période automatique de réflexion. Prenez garde d'envoyer un message inacceptable, provoqué par la colère.

- **Bien cerner l'«Objet» du message.** Plus la description du message est claire et concise à la rubrique «Objet», plus fortes sont les chances que votre message soit lu.
- **Bien signaler les éléments pertinents.** Le courrier électronique facilite grandement la transmission de messages interminables ou de pièces encombrantes. Pour aider le destinataire à se repérer plus facilement, ne lui transmettez que les extraits nécessaires d'un message originel ou signalez-lui les éléments pertinents d'une pièce jointe (ex. «Voir les pages 3 et 45 à 48 du document ci-joint»).

(Voir Assauts... page 3)

## INDEX

- Comment résister aux assauts du courrier électronique p. 1
- Humour p. 1
- Réforme p. 2
  - Tableau synthèse
  - Calcul des délais
- Soyez prudents: Les dispositions relatives à la vente d'entreprise ont été abrogées! p. 2
- Réforme de la procédure civile (2) L'introduction d'une demande en justice p. 3
- Réflexions sur la réforme de la procédure civile: Le temps change p. 4

### 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.

## Réforme du Code de procédure civile

### Tableau synthèse

Un tableau synthèse, préparé pour vous par Me Gaétane Desharnais, analyste au Service des sinistres du Fonds d'assurance est joint au présent bulletin. Ce tableau constitue une référence rapide des principales modifications engendrées par la réforme du *Code de procédure civile*.

### Calcul des délais

Simplifiez-vous la vie.

Ne tardez pas, rendez-vous à [www.barreau.qc.ca./barreau/services/procedurecivile.html](http://www.barreau.qc.ca./barreau/services/procedurecivile.html) sous la rubrique «Pour vous aider à calculer vos délais».

Inscrivez simplement votre date de signification, cliquez sur «Calculer les délais» et laissez travailler ce formidable outil informatique pour vous. Il ne vous restera qu'à imprimer les résultats et à inscrire les dates butoirs à vos registres pertinents.

## SOYEZ PRUDENTS: LES DISPOSITIONS RELATIVES À LA VENTE D'ENTREPRISE ONT ÉTÉ ABROGÉES! (1<sup>RE</sup> PARTIE)

Par: Me Daniel Majeau, Associé  
Desjardins Ducharme Stein Monast, s.e.n.c.

Le 13 juin dernier, le législateur québécois a abrogé les articles du *Code civil du Québec* (le «Code») qui traitaient spécifiquement de la vente d'entreprise (les «articles concernant la vente d'entreprise») ou, comme on y réfère encore, la «vente en bloc».

Il faut dire adieu à l'obligation, pour le vendeur, de fournir une déclaration assermentée contenant une liste exhaustive de ses créanciers et des montants qui leur sont dus et adieu à l'obligation pour l'acheteur d'obtenir une telle déclaration assermentée de son vendeur, de payer, à même le prix de vente, les créanciers du vendeur qui y sont mentionnés ou de désigner une tierce partie pour effectuer un tel paiement.

De plus, les créanciers du vendeur ne bénéficient plus du recours autrefois prévu par l'article 1776 du Code qui leur conférait un droit sur les éléments d'actif vendus même si ceux-ci n'appartenaient plus au vendeur et, en principe, l'acheteur ne peut plus être responsable des montants dus aux créanciers du vendeur.

Il faut saluer cette initiative législative car il est vrai de dire que les ventes d'entreprise en sont grandement simplifiées. Il faut aussi la saluer car les dispositions qui ont été abrogées ne pêchaient pas par leur clarté ce qui faisait en sorte qu'il était difficile de s'y conformer. Cependant, **il ne faut surtout pas que cette nouvelle simplicité amène les avocats à baisser leur garde et à prêter une moins grande attention à ce qui constitue, tout de même, une transaction hors du cours normal des affaires;** selon que vous représentez le vendeur, l'un de ses créanciers, l'acheteur, un créancier de l'acheteur ou une tierce partie, une telle transaction comporte tout de même des risques qu'un avocat aguerri peut amenuiser et même parfois éliminer.

**L'abrogation des articles concernant la vente d'entreprise n'a rien changé à l'obligation, pour le vendeur, de payer ses créanciers; cette obligation demeure mais son exécution est beaucoup moins encadrée suite à cette abrogation.** Cette liberté pourrait amener le vendeur à croire qu'il peut, disons – pour demeurer poli, «négliger» de payer ses créanciers, certains d'entre eux ou même ne pas les payer du tout; rien n'est plus faux. Les créanciers du vendeur bénéficient des mêmes recours contre le vendeur que ceux qui existaient avant l'abrogation des articles concernant la vente d'entreprise mais n'ont, en principe, aucun droit directement à l'encontre des éléments d'actif qui sont devenus, suite à la vente, la propriété de l'acheteur.

Dans la grande majorité des cas, les éléments d'actif sont vendus à l'acheteur «libres et quittes de toute charge, sûreté ou de tout droit réel» ou «à la charge, pour le vendeur, de radier de telles charges, sûretés ou autres droits réels» de telle sorte que les créanciers du vendeur, à qui ces charges, sûretés ou droits réels ont été consentis, sont totalement payés par le vendeur ou l'acheteur, généralement de façon concomitante à la vente elle-même; par la suite, les autres créanciers du vendeur (ceux qui ne bénéficient pas de telles sûretés) se retrouvent parfois nez à nez avec un vendeur qui ne peut entièrement les payer ou qui ne peut leur payer rien du tout.

Si ces créanciers impayés peuvent toujours exercer leurs recours contre le vendeur afin d'être payés, ils peuvent aussi exercer un recours contre le vendeur et un créancier de celui-ci qui aurait été payé de préférence; il s'agit de l'action en inopposabilité prévue aux articles 1631 et suivants du Code. Pensez au créancier du vendeur lorsque le vendeur est une compagnie et que son seul actionnaire a cautionné les obligations de la compagnie envers ce créancier. Le cautionnement n'accorde aucun droit réel grevant les éléments d'actif vendus mais le seul actionnaire a certainement un intérêt financier à faire en sorte que ce créancier soit entièrement payé et ce, peu importe les droits des autres créanciers.

Le vendeur doit aussi considérer qu'une distribution du prix de vente qui serait déraisonnable ou qui serait faite sans tenir compte des droits des créanciers du vendeur peut entraîner la responsabilité personnelle des administrateurs de la compagnie/venderesse sans oublier que diverses lois, dont certaines lois fiscales, prévoient déjà la responsabilité statutaire des administrateurs d'une compagnie/venderesse à l'égard de certaines créances.

De plus, lorsqu'il y a fraude, les créanciers du vendeur peuvent se prévaloir de l'action en inopposabilité prévue à ces mêmes articles 1631 et suivants du Code pour tenter de faire déclarer inopposable, à leur égard, la vente d'entreprise elle-même (attention aux présomptions de fraude établies par les articles 1632 et 1633 du Code). Finalement, même en l'absence de fraude, la distribution du prix d'achat entre les divers créanciers du vendeur en cas d'insuffisance de biens risque de soulever des problèmes; comment doit-on répartir les sommes disponibles entre les créanciers? Suivant l'ordre de collocation prévu au Code ou suivant les dispositions, par exemple, de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*?

(La deuxième et dernière partie de ce texte de Me Daniel Majeau sera publiée dans la prochaine édition du Bulletin de prévention.)

# RÉFORME DE LA PROCÉDURE CIVILE (2) L'INTRODUCTION D'UNE DEMANDE EN JUSTICE

Par: Me Christian M. Tremblay, Associé  
de Grandpré Chait, s.e.n.c.

Dès le 1<sup>er</sup> janvier 2003, il n'y aura, en principe, qu'un seul modèle procédural pour initier un recours judiciaire: la nouvelle requête introductive d'instance (art. 110 C.p.c.). Ce recours de droit commun comportera toutefois quelques exceptions.

Tout comme une déclaration, la requête énoncera, de manière concise, les faits et les conclusions recherchés (art. 76, al. 1, et art. 111 C.p.c.).

Malgré qu'il s'agisse d'une requête, aucun affidavit n'accompagnera la requête introductive d'instance. Cependant, elle

sera accompagnée d'un avis au défendeur comportant une série d'informations prévues à l'article 119 C.p.c. et sera présentable au tribunal au moins 30 jours à compter de sa signification, sauf du consentement des parties ou dans les cas où la loi prévoit un délai plus court ou encore lorsque, dans un cas d'urgence, le tribunal abrège ce délai (art. 151.4 C.p.c.).

Sauf exception, le défendeur sera sommé de comparaître dans un délai de 10 jours à compter de la signification (art. 119 C.p.c.).

Si le défendeur comparaît, le demandeur et le défendeur négocieront, signeront et produiront une entente sur le

déroulement de l'instance (échancier) et ils seront alors dispensés de se présenter devant le tribunal à la date indiquée dans l'avis de présentation (art. 151.4, al. 1, C.p.c.). À défaut d'entente, la demande sera alors présentée au tribunal, lequel déterminera les délais et modalités applicables au déroulement de l'instance (art. 151.6 C.p.c.).

Pour en connaître davantage sur la réforme, inscrivez-vous dès maintenant aux cours offerts par le *Service de formation permanente du Barreau du Québec* pendant qu'il est encore temps.

Ce cours est offert en collaboration et commandité par le Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du Barreau du Québec.

Parce que la prévention, c'est encore la meilleure solution!

## Assauts... (Suite de la page 1)

- **Emploi judicieux du courrier électronique.** Un courriel, ce n'est pas une conversation téléphonique ou une rencontre face à face. Tout en haut de l'échelle des communications, on retrouve les réunions face à face, puis les conversations téléphoniques, ensuite la messagerie vocale, et finalement le courrier électronique. Les réunions face à face font le plus grand effet; non seulement on entend la personne, mais on peut lui répondre, l'observer, noter ses gestes, son expression, etc. La messagerie électronique est le parent pauvre parmi ces moyens de communication – tout juste quelques mots sur un écran. Sachez adapter votre mode de communication aux circonstances.
- **Passer l'éponge avant d'acheminer un message.** Plusieurs logiciels de messagerie électronique permettent d'accentuer ou de mettre en retrait le texte originel d'un message acheminé. Ainsi, il est plus facile de distinguer entre nouveaux commentaires et texte d'origine. Mais cela peut aussi rendre illisibles les messages acheminés à plusieurs reprises. Pour éviter ce problème, «nettoyer» le texte des messages que vous acheminez.
- **Vérifier les pièces jointes avant de les transmettre.** Le téléchargement de pièces jointes encombrantes est une tâche fastidieuse. La situation s'est quelque peu améliorée maintenant qu'un plus grand nombre d'utilisateurs jouissent d'une connexion rapide. Néanmoins, la politesse élémentaire veut que l'on demande au destinataire s'il veut recevoir une pièce jointe volumineuse.
- **Fichiers joints: ajouter l'extension juste.** L'extension d'un document est la série de trois caractères précédés d'un point qui suivent le nom du fichier. Par exemple, les fichiers Word comportent l'extension .doc et les fichiers WordPerfect affichent l'extension .wpd. Ces suffixes sont importants, car ils orientent l'ordinateur vers le logiciel destiné à ouvrir le fichier. Inclure l'extension juste sur une pièce jointe permet au destinataire de l'ouvrir plus facilement.

## Comportements à éviter

La liste ci-dessous passe en revue les comportements à éviter en matière de courrier électronique:

- **Sauf nécessité absolue, éviter les fonctions «Cc» et le courrier de groupe.** Les fonctions «Cc», «Cci», «Répondre à tous» et l'adressage collectif facilitent énormément la transmission massive et simultanée de messages. Il faut user de ces fonctions avec modération, surtout la catégorie «Tous les destinataires». Avant d'utiliser l'une de ces options d'adressage, demandez-vous si tous ces destinataires doivent absolument lire ce message.
- **Éviter d'acheminer les blagues, le Spam ou les messages à la chaîne.** Non seulement font-ils perdre leur temps aux destinataires, mais ils engorgent inutilement le réseau et le Web.
- **ÉVITER DE TOUT TAPER EN MAJUSCULES.** Dans le langage d'Internet, c'est comme si on hurlait. Les majuscules peuvent s'employer à l'occasion pour souligner une remarque ou un mot importants.
- **Éviter d'acheminer les avertissements de virus!** Dans la quasi-totalité des cas, il s'agit de canulars. Vous perdez votre temps et vous le faites perdre aux autres. Consultez plutôt le site [www.symantec.com/avcenter/hoax.html](http://www.symantec.com/avcenter/hoax.html) ou un site semblable pour en savoir plus sur l'authenticité d'un avertissement.
- **En règle générale, ne pas répondre au Spam.** En y répondant, vous confirmez la présence d'un être vivant à votre adresse électronique, ce qui augmente les chances que vous en receviez encore plus. Toutefois, si l'expéditeur est une société de bonne réputation, vous pouvez en toute sécurité exercer l'option de refus habituellement incluse avec le message.

## En bref

Le courrier électronique est devenu un outil essentiel pour les avocats. En respectant les règles citées ci-dessus, vous pourrez en faire un usage plus efficace. N'oubliez pas de prendre les mesures qu'il faut pour améliorer les compétences de vos employés en matière de messagerie électronique, leur permettant aussi de profiter pleinement de cet outil de communication.

Source: *Surviving the E-Mail Onslaught*, de Dan Pinnington, directeur de PracticePro, LawPro's Risk and Practice Management, LPIC News, LawPro, Volume 1, October 2002



## Réflexions sur la réforme de la procédure civile: Le temps change

Par: Me Daniel Dumais  
Heenan Blaikie Aubut

Le principal objectif de la réforme de la procédure civile est d'accélérer le processus judiciaire. On reproche à la justice d'être lente, trop lente. D'où la nécessité d'aller plus vite. Cela aura-t-il un impact sur le quotidien du praticien? Évidemment! Nous étions habitués à un certain rythme de croisière depuis fort longtemps. On change désormais la cadence. Ce qui se faisait en deux ans se fera maintenant en six mois. Des délais non fixés (comme celui pour interroger une partie ou produire un rapport d'expertise) seront régis par un échéancier convenu ou imposé et ce, dès le départ. Il faudra s'y soumettre.

Nous devons apprendre à mieux gérer notre agenda et à respecter les échéances. Tout ira plus vite. Il faudra donc être efficace et organisé. Pas question d'accepter un mandat si on est débordé pour les trois prochains mois et incapable d'y consacrer le temps requis. Les clients recevront plus d'attention soutenue. Les honoraires et déboursés s'accumuleront très rapidement. Il faudra être vigilant. Nos experts devront être disponibles. Le suivi et le respect des échéances deviendront primordiaux. La pression sera plus grande.

Le temps ne sera plus ce qu'il était . . .

---

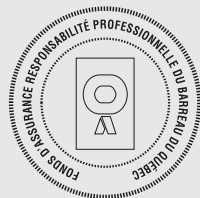
### Cartable du Fonds d'assurance – suivi

Moins de 1 % de nos assurés ayant manifesté un intérêt pour qu'un cartable identifié au Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du Barreau du Québec soit disponible, nous avons décidé de ne pas engager l'importante dépense que sa réalisation aurait suscitée.

---

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

Service de prévention  
Me Marie-Chantal Thouin, Coordonnateur  
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](http://www.assurance-barreau.com)**



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