

Cession ou dépôt de greffe

PROCESSUS À SUIVRE

LE DÉPÔT OU LE TRANSFERT DE GREFFE EST UNE PÉRIODE CHARNIÈRE, TANT POUR LE NOTAIRE QUI PART À LA RETRAITE QUE POUR CELUI QUI REPREND LE FLAMBEAU. ÉVALUER SON GREFFE, FAIRE L'INVENTAIRE DU GREFFE QU'ON REPREND, BIEN ESTIMER LE TEMPS NÉCESSAIRE ET SURTOUT TENIR COMPTE DES DATES BUTOIRS LIÉES À L'EXERCICE DE LA PROFESSION. EN VOICI PLUS SUR LES ÉTAPES QUI VOUS AIDERONT DANS VOTRE PLANIFICATION. ➡ EMMANUELLE GRIL, journaliste

Ayant pratiqué durant 16 ans avec une autre notaire, M^e Isabelle Rivest a changé son fusil d'épaule lorsque son associée a décidé de réduire son engagement au sein de l'étude. Parallèlement, une belle occasion d'emploi s'est présentée chez Fiducie Desjardins Gestion de patrimoine, ce qui a précipité le cours des choses. Aujourd'hui gestionnaire fiduciaire au sein de l'institution financière, M^e Rivest se rappelle que la vente de leur étude a été un processus relativement long, qui ne pouvait donc s'improviser au dernier moment. « Nous avons trouvé preneur auprès d'une jeune notaire dans notre quartier. Nous lui offrons aussi un service d'accompagnement afin qu'elle puisse bénéficier de notre expertise pendant un an », explique M^e Rivest.

La notaire reconnaît que cela nécessite un bon investissement en

temps, des heures qui viennent s'ajouter à son travail actuel, mais qu'elle tenait à le faire. « Il est important à mes yeux d'assurer une transition. Mon plus grand désir était qu'il y ait une bonne prise en charge des clients. Dans ce sens, déposer le greffe auprès de la Cour supérieure aurait été inconcevable », dit-elle.

Elle admet toutefois qu'elle avait sous-estimé les démarches que nécessite le transfert d'entreprise. « C'est une tâche colossale qui peut facilement durer un an et qui nécessite une solide planification. Mais ça en vaut la peine, car notre étude a une valeur et nous avons aussi une responsabilité vis-à-vis de notre clientèle », estime-t-elle.

Une fois le processus de transition complété, la demande de cession de ces greffes sera soumise à l'Ordre afin d'être autorisée.

« Il est important à mes yeux d'assurer une transition. Mon plus grand désir était qu'il y ait une bonne prise en charge des clients. Dans ce sens, déposer le greffe auprès de la Cour supérieure aurait été inconcevable. »

M^e ISABELLE RIVEST



1 Faire évaluer son greffe

Certains n'en voient pas la nécessité ; pourtant, lorsqu'on transfère son greffe à un confrère, l'évaluation est un incontournable. « Je vois souvent des greffes vendus pour beaucoup moins que ce qu'ils valent vraiment », remarque M^e Benoit Cloutier, président de la firme Amalgama. Or, une évaluation détaillée est non seulement un outil de vente, mais également un levier qui aidera l'acheteur à obtenir du financement auprès d'une banque.

M^e Cloutier a développé une expertise très pointue dans l'évaluation de pratiques professionnelles, en

particulier notariales. « Ma méthode diffère sensiblement de celle utilisée par les comptables, qui se basent avant tout sur le profit net. Pour ma part, je tiens également compte de la facturation des dernières années. » M^e Cloutier pondère aussi le chiffre d'affaires par champ de pratique, le taux de fidélisation pouvant varier de l'un à l'autre. Par la suite, il établit un prévisionnel net des revenus et dépenses des cinq prochaines années.

« L'achalandage a une valeur marchande bien réelle, mais paradoxalement, les notaires ne semblent pas en être conscients »,

s'étonne M^e Cloutier. Il est pourtant lié à la clientèle de l'étude, car les clients reviendront dans une large proportion lorsqu'ils auront de nouveaux besoins. « Pour l'acheteur, profiter d'un volume d'affaires récurrent est une façon beaucoup plus efficace d'accroître son marché qu'un nouveau client à la fois », ajoute M^e Cloutier.

❖ **AUTRE CONSEIL :**
le notaire vendeur devrait accompagner l'acheteur pendant une période de transition décroissante rémunérée convenue à l'avance. On vient ainsi augmenter la valeur du greffe parce que le taux de rétention de la clientèle sera amélioré, sans compter la relation de mentorat qui s'établira entre le vendeur et l'acheteur.



« Pour l'acheteur, profiter d'un volume d'affaires récurrent est une façon beaucoup plus efficace d'accroître son marché qu'un nouveau client à la fois. »

M^e BENOIT CLOUTIER

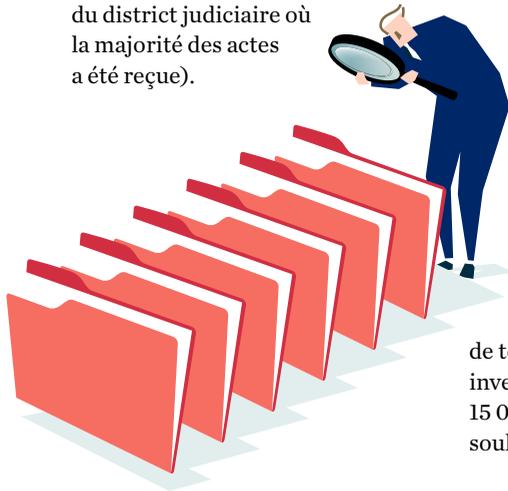


2 L'importance de l'inventaire du greffe

Céder ou déposer son greffe nécessite de suivre une procédure rigoureuse et d'effectuer certaines démarches auprès de la Chambre des notaires. M^e Annie Auger, secrétaire adjoint de l'Ordre, précise tout d'abord qu'il faut faire la distinction entre la « cession » d'un greffe (en faveur d'un collègue notaire) et le « dépôt » d'un greffe (lequel s'effectue auprès du greffier de la Cour supérieure du district judiciaire où la majorité des actes a été reçue).

« Le processus de dépôt est encadré par le ministère de la Justice (Direction générale des services de justice et des registres), qui en a déterminé les modalités, de concert avec la Chambre des notaires », indique M^e Auger. Quant au processus de cession de greffe, les règles sont prévues par l'Ordre. Le tout, en application des dispositions prévues à la *Loi sur le notariat*.

Qu'il s'agisse d'un dépôt ou d'une cession, le notaire devra effectuer un inventaire de son greffe, ce qui inclut le répertoire et l'index, en plus des actes notariés. « Il s'agit d'un énorme travail qui requiert beaucoup de rigueur et de temps, surtout lorsqu'on doit inventorier 10 000, 15 000 ou 20 000 actes », souligne M^e Auger.



3 Compter les minutes

Si le notaire constate qu'il manque des minutes, il devra déployer des efforts pour les retrouver. Si l'acte manquant est un acte déjà publié, il lui sera possible d'en obtenir une copie conforme auprès du Registre foncier. Pour les autres actes non publiés (testaments, contrats de mariage, mandats de protection, codicilles, actes de dépôt, etc.), la situation est plus problématique,

car la délivrance d'une copie conforme n'est plus possible.

Dans ce contexte, la Chambre a établi une politique sur la gestion de ces minutes manquantes. Le notaire sera invité à effectuer certaines recherches pour régulariser la situation et, au besoin, à refaire des actes (par exemple, le testament d'un client).

4

À qui demander ?

La procédure de cession de greffe entre notaires doit être autorisée par l'Ordre. À cet effet, des documents seront transmis au secrétariat de l'Ordre, dont un acte notarié de cession de greffe intervenu entre le cédant et le cessionnaire. Lorsque le dossier est complet, l'autorisation est accordée dans un délai d'environ deux semaines, parfois davantage en période de pointe (décembre et mars).

La demande pour effectuer un dépôt de greffe à la Cour supérieure doit également être soumise au secrétaire de l'Ordre, qui délivre les autorisations sur une base continue. À la réception de cette autorisation, le notaire convient d'un rendez-vous avec le greffier de la Cour supérieure de son district judiciaire afin de procéder au dépôt. Les actes notariés en minute seront insérés dans des boîtes spécifiques et numérotées selon les normes déterminées par le greffier. Une fois déposé, le greffe fait dès lors partie des archives de la Cour supérieure, et à l'expiration du délai prévu au calendrier de conservation, il sera versé aux Archives nationales du Québec.

« L'objectif de ces processus est de permettre le repérage et la traçabilité des actes notariés et de savoir en tout temps qui est le détenteur des originaux, qui pourra en émettre des copies conformes », dit M^e Auger. De plus, cette information est disponible en temps réel, pour les notaires et le public, sur le site « Trouver un notaire ».

5 Cessation d'exercice

La cession ou le dépôt d'un greffe s'effectue souvent dans un contexte de départ d'une étude notariale, d'une réorientation de carrière, etc. Un tel transfert est également effectué à l'occasion d'une cessation d'exercice (désinscription du tableau de l'Ordre), si le notaire est détenteur d'un greffe.

Des formalités additionnelles devront être accomplies par le notaire qui envisage de « démissionner », c'est-à-dire cesser l'exercice de la profession et être désinscrit du tableau de l'Ordre.

Si le notaire est le seul titulaire ou signataire d'un compte en fidéicommiss, il veillera à remettre les sommes aux ayants droit, à procéder à la fermeture du compte et à transmettre le formulaire requis à la Chambre. « Dans ce contexte, il faudra également faire auditer le compte en fidéicommiss et produire le rapport annuel de comptabilité en fidéicommiss préalablement à la date d'effet de cessation d'exercice au tableau de l'Ordre », mentionne M^e Annie Auger.

Il est nécessaire de porter une attention particulière aux comptes rendus publiés par le Registre des dispositions testamentaires et des mandats et pouvant comporter des irrégularités, afin que des corrections soient effectuées. De plus, les rapports bimensuels devront être transmis aux échéances requises jusqu'à la date d'effet de démission.



6 Rappel des dates butoirs importantes

Plusieurs obligations liées à l'exercice de la profession incombent aux notaires.

« Le 31 mars de chaque année est une date butoir importante, car elle correspond à la date limite pour respecter plusieurs obligations professionnelles auprès de l'Ordre », indique M^e Auger. Voici lesquelles :

1. Le renouvellement annuel de l'inscription au tableau de l'Ordre ;
2. Le paiement des cotisations professionnelles ;
3. Le rapport annuel de comptabilité en fidéicommiss ;
4. Le paiement des sommes dues à l'Ordre ;
5. La mise à jour annuelle des sociétés ;
6. La déclaration de formation continue obligatoire (de chaque année paire) à la suite d'une fin de période de référence (au 31 décembre de chaque année impaire).

Si une cessation d'exercice est envisagée pour le 31 mars, afin d'éviter le renouvellement des obligations

professionnelles et les frais de retard découlant de leur non-respect, on recommande de bien évaluer et d'anticiper tout le travail à effectuer en prévision du transfert d'entreprise ou de la fermeture de l'étude, ce qui peut prendre des semaines, voire des mois.

Ce n'est qu'une fois que le notaire aura disposé de son greffe et rempli les obligations liées à la détention d'un compte en fidéicommiss que la cessation d'exercice pourra être accordée par le secrétaire de l'Ordre. ●

EN SAVOIR PLUS

➤ **Information et documentation utiles pour effectuer une cession ou un dépôt de greffe :** Inforoute notariale, dans l'onglet *Votre dossier*, sous Greffe.

<https://inforoute.cdnq.org/prive/votre-dossier/administratif/greffe/>

➤ **Pour la cessation d'exercice :** Inforoute notariale, dans l'onglet *Votre dossier*, sous Exercice de la profession. <https://inforoute.cdnq.org/prive/votre-dossier/administratif/exercice-profession/>

« L'objectif de ces processus est de permettre le repérage et la traçabilité des actes notariés et de savoir en tout temps qui est le détenteur des originaux, qui pourra en émettre des copies conformes. »



M^e ANNIE AUGER