

Format

LEGGAL

La référence dans le monde des affaires

NUMÉRO 4 | AUTOMNE 2009

**PME
INTER**
NOTAIRES

SUCCESSION D'ENTREPRISE
MAGICIEN JUSQU'À LA FIN

L'OFFRE D'ACHAT
LA CLÉ DE LA TRANSACTION

CONSTRUCTION ET RÉNOVATION
L'HYPOTHÈQUE TOUTE-PUISSANTE

DROIT DES AFFAIRES ET DROIT DE LA FAMILLE
ET SI VOUS PERDIEZ LA TÊTE ?



Droit des affaires

L'OFFRE D'ACHAT : LA CLÉ DE LA TRANSACTION

M^e John Lapierre, notaire spécialisé en droit des affaires
PME INTER Notaires – Gatineau



« Règle générale, l'acheteur consulte son notaire avant de procéder à une offre d'acquisition, avec en tête un prix d'achat et une volonté ferme de se protéger. »

M^e John Lapierre

L'offre d'achat est bien connue dans un contexte d'acquisition de maisons, de résidences secondaires ou de condominiums. Il faut savoir qu'elle est également au cœur de toute transaction de nature commerciale ou corporative. Suite à la lettre d'intention, qui permet d'encadrer les attentes des parties en prévoyant les principaux paramètres de la transaction envisagée, l'offre d'achat permettra à l'acheteur d'effectuer une vérification diligente en vue conclure la transaction. L'offre est en quelque sorte la clé de voûte du processus. Quels sont les éléments fondamentaux de l'offre d'achat et quels sont les pièges qui guettent l'acheteur ?

■ QUELQUES AFFIRMATIONS FONDAMENTALES

- Il y a deux types d'offres d'achat : la vente d'actions et la vente d'actifs (anciennement appelée « vente de fond de commerce »).
- Le vendeur souhaite généralement vendre ses actions pour bénéficier de l'exonération de gain en capital de 750 000 \$ (un maximum à vie). Il est à noter que cette exonération n'est pas automatique. Plusieurs conditions fiscales doivent être respectées pour en bénéficier.
- De son côté, l'acheteur souhaite plutôt acheter les actifs afin de limiter sa responsabilité sur le passé fiscal et légal de l'entreprise.
- Le vendeur a toujours intérêt à divulguer toutes les informations pertinentes sur son entreprise, afin d'éviter d'éventuelles réclamations ou poursuites pour fraude.

■ MÉCANISMES DE PROTECTION POUR L'ACHETEUR

La vérification diligente demeure une étape de protection essentielle pour tout acheteur. Il faut vérifier, entre autres : les contrats d'emploi, les contrats d'assurances, les baux, le passé fiscal de l'entreprise, les paiements antérieurs de TPS, TVQ, CSST et les déductions à la source (D.A.S.), l'ancienneté des employés relativement à la Loi sur les normes du travail, ainsi que tout autre élément nécessaire afin de minimiser les imprévus. **Le notaire juriste, par ses habiletés de rédaction, entre autres, est le conseiller le mieux placé pour protéger l'acheteur dans cette démarche.** Règle générale, l'acheteur consulte son notaire avant de procéder à une offre d'acquisition, avec en tête un prix d'achat et une volonté ferme de se protéger. Dans le passé, le législateur avait prévu des règles strictes sur la transaction de type « vente en bloc », de façon à assurer la protection des créanciers du vendeur, en cherchant plus particulièrement à décourager les dispositions frauduleuses d'éléments d'actif effectuées par les commerçants au préjudice de leurs créanciers.

CONDITIONS FISCALES POUR BÉNÉFICIER DE L'EXONÉRATION DE GAIN EN CAPITAL (SPA)

- Être propriétaire des actions de l'entreprise depuis au moins 2 ans
- Dans les 2 ans précédant la transaction, plus de 50 % de la juste valeur marchande (JVM) des biens doit avoir servi à l'exploitation active de l'entreprise
- Au moment de la transaction, 90 % de la JVM des biens doit servir à l'exploitation active de l'entreprise

Le législateur a vite réalisé que ces règles avaient pour effet de créer des contraintes sérieuses à la vente d'entreprises au Québec. Par conséquent, le 13 juin 2002, l'Assemblée nationale a adopté le projet de loi 50 (2002, chapitre 19), intitulé *Loi modifiant le code civil et d'autres dispositions législatives*. Parmi les modifications adoptées se trouve l'abrogation des articles 1764 et 1767 à 1778 du Code civil du Québec, traitant de la vente d'entreprise et des formalités à respecter pour ce genre de transaction.

Bien qu'aujourd'hui les règles soient plus souples, il faut tout de même être très vigilant dans l'acquisition d'une entreprise car le cumul des obligations civiles, fiscales et légales peut, pour un acheteur non averti, causer bien des ennuis, et ce, plusieurs semaines, mois et même années après la transaction. Votre notaire est un conseiller de premier plan dans l'achat d'une entreprise. Consultez votre spécialiste chez PME INTER Notaires.

« L'offre d'achat est la véritable pierre angulaire de la transaction. Elle représente à la fois un contrat de vente et un contrat d'achat. Elle crée des obligations contraignantes entre les parties. »

CE QUE DEVRAIT COMPRENDRE L'OFFRE D'ACHAT :

- L'objet de la transaction (vente d'actions ou vente d'actifs)
- Le prix d'achat (avec une ventilation du prix d'achat pour la vente d'actifs afin de répondre aux obligations fiscales)
- Les modalités de paiement (solde du prix de vente, acompte, taux d'intérêt, pénalités, paiement par anticipation)
- Les conditions (vérification diligente, financement, inspection, zonage, permis)
- Un engagement de non concurrence
- Un engagement de non sollicitation de la clientèle
- Un engagement de non sollicitation du personnel
- Une clause de non divulgation
- Une clause relative aux propriétés intellectuelles
- Des conditions particulières (permis d'alimentation, permis d'alcool, permis environnementaux, autorisations)

POUR AVOIR L'ESPRIT TRANQUILLE

CONSULTEZ



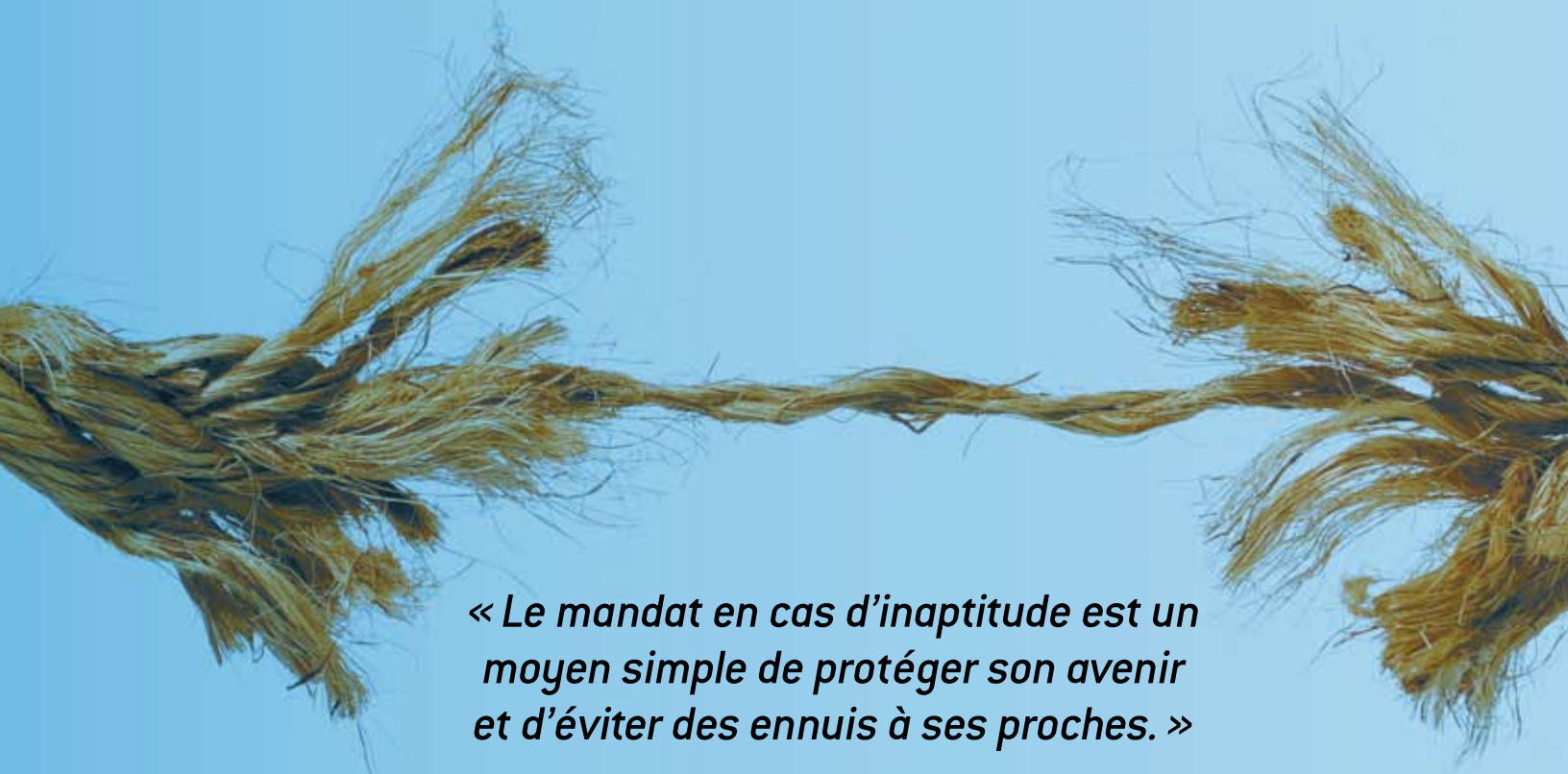
PME INTER Notaires est le plus important réseau de notaires au Québec. Son expertise juridique regroupe plus de 200 spécialistes et offre un éventail complet de services adaptés aux besoins des gens d'affaires. Pour vous aider à mieux gérer la croissance de votre entreprise, consultez un notaire de PME INTER Notaires.

www.pmeinter.com
T. 514.874.0455 - S.F. 1.866.321.0455

DES ÉTUDES PARTOUT À TRAVERS LE QUÉBEC

ET SI VOUS PERDIEZ LA TÊTE?

M^e Annie Durocher, notaire spécialisée en droit des affaires
PME INTER Notaires – Drummondville



« Le mandat en cas d'incapacité est un moyen simple de protéger son avenir et d'éviter des ennuis à ses proches. »

Le Curateur public du Québec

EXEMPLES DE CAUSES MENANT À L'INAPTITUDE

- Maladies dégénératives : Alzheimer, cancer, Parkinson
- Maladies mentales : schizophrénie, maniaque-dépression
- Accidents : coma, ACV, paralysie cérébrale
- Affaiblissement dû à l'âge

Qui prendra les décisions importantes pour vous si vous avez un accident grave et que vous êtes toujours en vie ? Qui signera pour vous les chèques de paie de vos employés ? Qui payera les comptes et l'hypothèque ? Même si vous avez un testament en bonne et due forme, les dispositions d'un testament ne s'appliqueront pas tant et aussi longtemps que vous êtes en vie. Pour les gens d'affaires, entrepreneurs et pour tout citoyen, le mandat en cas d'incapacité est un document essentiel à la continuité de vos affaires advenant la perte de vos facultés mentales. Imaginez. Y avez-vous réfléchi sérieusement ?

Depuis le 15 avril 1990, le Code civil du Québec autorise les citoyens et les gens d'affaires à se choisir un mandataire ou des mandataires advenant la perte de leurs facultés mentales causant l'incapacité. C'est grâce au mandat en cas d'incapacité que vous pouvez maintenant déléguer les pouvoirs que vous jugez nécessaires à un mandataire de votre choix, afin qu'il s'occupe de votre personne, de vos biens et des biens de votre entreprise, et ce, dans votre intérêt et dans le respect de votre volonté.

■ IL FAUT PRÉVOIR LE PIRE

Les jeunes entrepreneurs et les gens d'affaires sont souvent très actifs et impliqués dans leur communauté. Les conséquences d'une perte de facultés mentales sont alors très complexes à gérer pour les proches de ces personnes. Le mandat en cas d'incapacité prévoit alors le mandataire qui s'occupera des biens et des soins de santé de la personne inapte. Il vise à définir les pouvoirs qui seront délégués au mandataire, tels que : payer vos comptes, vendre ou hypothéquer vos biens personnels et ceux de votre entreprise, ouvrir votre coffre de sûreté, emprunter ou prêter des sommes d'argent, signer votre rapport d'impôt, louer vos biens, assister à toute assemblée d'actionnaires, etc.

Le contrat deviendra effectif seulement en cas d'incapacité. Le mandataire pourra poser tous les gestes que vous aurez autorisés. Il faudra prévoir des mandataires remplaçants au cas où la première personne nommée refuserait sa charge de mandataire. Lorsque la perte des facultés est temporaire, le mandat cesse d'avoir effet dès que la personne retrouve ses facultés. Le mandataire des biens personnels et de la personne est souvent le ou la conjoint(e), ou quelqu'un de la famille. **En affaires toutefois, le mandataire des biens de votre entreprise peut être différent de celui de vos biens personnels si votre conjoint n'a aucun intérêt ou n'a pas la capacité de gérer votre entreprise.** Votre juriste de PME INTER notaires saura vous conseiller judicieusement dans le cadre du mandat en cas d'incapacité de l'entrepreneur.

■ HOMOLOGATION DU MANDAT

Pour qu'un mandat en cas d'incapacité devienne effectif, une personne doit être déclarée inapte à s'occuper de sa personne et/ou de ses biens. L'incapacité se définit comme une perte des facultés mentales, comme une incapacité à prendre des décisions et à exprimer sa volonté, peu importe la cause. Pour être déclarée inapte, une personne doit passer une évaluation médicale et une évaluation psycho-sociale. Le notaire est autorisé, depuis plusieurs années, à effectuer toutes les démarches afin qu'un jugement soit rendu pour homologuer le mandat et le rendre exécutoire.

■ TUTELLE ET CURATELLE

Sans mandat en cas d'incapacité, c'est le Curateur public du Québec qui s'occupera de vous et de vos biens. À moins qu'un régime de protection soit établi, alors la gestion des biens sera sous la surveillance du Curateur public du Québec : les régimes de tutelle (incapacité temporaire ou partielle) et de curatelle (incapacité permanente ou totale) pourront être mis en place, avec la collaboration d'un conseil de famille ou avec la collaboration d'amis, selon les dispositions prévues par le Code civil. Une ou plusieurs personnes désignées parmi vos proches pourront alors prendre en charge vos biens et votre personne. **Cette démarche peut être laborieuse, complexe et difficile à gérer pour les proches, surtout lorsque la personne inapte est impliquée dans le domaine des affaires** car elle n'a pas nécessairement tous les pouvoirs qui peuvent être accordés dans un mandat.

L'entrepreneur passe généralement une partie significative de sa vie à construire une entreprise pour qu'elle soit la plus autonome et la plus rentable possible. Advenant l'incapacité, il souhaitera généralement voir son entreprise continuer sur la voie qu'il a tracée. Il souhaitera voir ses employés continuer à être payés et à persévérer dans leur mission à travers cette période de transition cruciale. Bref, l'entreprise doit continuer à fonctionner, qu'elle soit en processus d'acquisition, de fusion, de croissance ou de rationalisation. **La Loi ne prévoit aucun droit pour le conjoint advenant l'incapacité d'un entrepreneur.** Pour assurer la continuité de votre entreprise, seul un mandat en cas d'incapacité notarié sera adapté à vos besoins et permettra de respecter vos volontés.

LES AVANTAGES D'AVOIR UN MANDAT EN CAS D'INCAPACITÉ

- Évite d'impliquer le Curateur public du Québec
- Évite la nécessité d'un conseil de famille
- Permet d'être plus fidèle aux volontés de l'inapte
- Avoir un acte authentique au moment de l'homologation, avec une copie originale chez le notaire
- Assurance de la continuité des opérations de l'entreprise selon la vision de l'entrepreneur



Succession d'entreprise

MAGICIEN JUSQU'À LA FIN

M^e Jacques Mauffette, notaire spécialisé en droit des successions
PME INTER Notaires – Gatineau

La faucheuse s'est annoncée la semaine dernière. Comme souvent, elle surprend beaucoup de monde, courbe démographique ou pas. Jacques (dans la très jeune soixantaine) qui ne filait pas depuis un certain temps, a reçu un diagnostic sans ambiguïté de son médecin (du cancer un peu partout). On peut penser au palliatif, mais la fin est proche.

Autour de lui on se chagrine, femme et enfants. Surtout l'épouse, qui se sent abandonnée, et qui n'arrive pas à envisager l'avenir sans son malcommode. La cinquantaine d'employés de son entreprise (de construction) sont sous le choc. Un vent frileux passe. Il faut quand même continuer : le carnet de commande est bourré, les échéances sont serrées.

« À cet homme qui, en plus d'être un entrepreneur dynamique, a eu la lucidité de préparer sa sortie. »

Étrangement, le principal intéressé paraît bien en selle : c'est qu'il a bien préparé sa sortie ; chacun autour de lui admire. Il n'est pas dans le déni. Il est dans la réalité. Comme d'habitude.

En fait, tout devrait se passer avec élégance et efficacité : sans cahots ni chaos. Pourquoi ? Pourquoi ? Je l'ai dit, je le répète : il est préparé.

Lui qui a présidé pendant plus de trente ans au développement et à la croissance de l'entreprise démarrée par son père, a préparé depuis plusieurs années son départ... en l'occurrence, le transfert, le moment venu, de l'entreprise à sa fille et à son gendre qui travaillent avec lui depuis une dizaine d'années.

Et, justement, le moment est venu.

Oui il a créé sa fiducie familiale, oui il a fait son gel successoral, oui il a sa compagnie de gestion, oui son livre de minutes est à jour, oui il a signé son testament

(fiduciaire, il va sans dire) dans lequel il pourvoit à la juste dévolution de ses biens (à sa femme dans un premier temps et à ses enfants dans un deuxième temps).

En même temps bien sûr qu'il signait son testament il a signé le fameux mandat de protection de l'entrepreneur qui fait que maintenant qu'il n'est plus en mesure d'aller au bureau, que ses pensées n'ont plus le tranchant nécessaire, son mandataire (sa fille) s'est glissée avec beaucoup de respect dans le fauteuil du PDG prenant ainsi fait et cause pour Jacques, sa (future) succession et, bien entendu, sa fille et son gendre.

Il y a plus de trente ans il avait pris, avec succès, la relève de son père. Aujourd'hui, il participe activement à la sienne. Il a pourvu à la sécurité de son épouse et, par ses dispositions testamentaires bien réfléchies, assuré l'entente cordiale entre sa femme et leurs enfants (celle intéressée à l'entreprise et les autres, intéressées à leur juste part de l'héritage).

Hommage à Jacques P., à cet homme qui en plus d'être un entrepreneur dynamique a eu la lucidité de préparer sa sortie. Il a bien mérité de sa famille et de ses employés.

P.S. Il y a deux ans sentant je ne sais quoi, il est allé, à l'insu de tous, se faire photographier un beau matin pour avoir quelque chose à son goût dans la chronique nécrologique, quand viendrait le temps. Dur à battre !

L'ami Jacques : tout un magicien, jusqu'à la fin.



Construction et rénovation

L'HYPOTHÈQUE TOUTE-PUISSANTE

M^e François Chouinard, notaire spécialisé en droit de la construction, membre de l'APCHO
PME INTER Notaires – Sherbrooke (Fleurimont)

Il arrive régulièrement que les propriétaires ou les entrepreneurs généraux étirent les délais de paiement. L'hypothèque légale devient alors un privilège financier de premier plan pour ceux qui travaillent à la construction ou à la rénovation d'un immeuble. Elle permet à tous ceux qui ont participé activement aux travaux d'exercer un grand pouvoir de négociation sur le propriétaire lorsqu'ils souhaitent se faire payer. Dans un contexte où les projets immobiliers se multiplient malgré une économie fragile, il est sage d'utiliser tous les moyens disponibles pour sécuriser ses revenus. Voici un condensé de l'hypothèque toute-puissante.

LE RÉSEAU PME INTER NOTAIRES

PME INTER Notaires - Alma
510, rue Collard Ouest
Alma G8B 1N2
418 668-2336

PME INTER Notaires - Amos
22, 1^{ère} avenue Ouest, suite 301
Amos J9T 1T8
819 732-2812

PME INTER Notaires - Baie-Comeau
330, boul. Lasalle
Baie-Comeau G4Z 2S5
418 296-5596

PME INTER Notaires - Berthierville
340, rue Frontenac
Berthierville J0K 1A0
450 836-3796

PME INTER Notaires - Drummondville
2125, boul. Lemire, bureau 220
Drummondville J2B 8N8
819 474-4455

PME INTER Notaires - Gaspé
155, de la Reine
Gaspé G4X 2R1
418 368-3292

PME INTER Notaires - Gatineau
188, Montcalm, bureau 300
Gatineau J8Y 3B5
819 771-3231

PME INTER Notaires - Joliette
37, Place Bourget Sud, bureau 301
Joliette J6E 5G1
450 755-4535

PME INTER Notaires - Jonquière
3885, boulevard Harvey
bureau 201, Jonquière G7X 9B1
418 547-9343

PME INTER Notaires - Kamouraska
802, 6^e Avenue,
La Pocatière G0R 1Z0
418 856-4166

PME INTER Notaires - Lac-Etchemin
212-F, 2^e Avenue
Lac-Etchemin G0R 1S0
418 625-9501

PME INTER Notaires - Montréal (Anjou)
7875, boul. Louis-H.-Lafontaine
bureau 150, Montréal H1K 4E4
514 493-4040

PME INTER Notaires - Montréal
1, place Ville-Marie, bureau 2001
Montréal H3B 4R4
514 252-8828

PME INTER Notaires - Mont-Tremblant
540, rue Charbonneau,
Mont-Tremblant J8E 3H4
819 425-2765

PME INTER Notaires - New-Richmond
119B, boul. Perron Ouest C.P. 668
New-Richmond G0C 2B0
418 392-5282

PME INTER Notaires - Québec
820, avenue Holland
Québec G1S 3S3
418 687-2860

PME INTER Notaires - Québec (Beauport)
371, rue Seigneuriale
Québec G1C 3P7
418 666-0226

PME INTER Notaires - Repentigny
10, boul. Brien, bureau 100
Repentigny J6A 4R7
450 581-7020

PME INTER Notaires - Rimouski
395, boul. Jessop C.P. 430
Rimouski G5L 7C3
418 723-3127

PME INTER Notaires - Boucherville/Longueuil
1550 rue Ampère, bureau 401
Boucherville J4B 7L4
450 449-1000

PME INTER Notaires - Rouyn-Noranda
80, M^{re} Tessier Est, bureau 101
Rouyn-Noranda J9X 3B9
819 762-0828

PME INTER Notaires - Sainte-Marie
54, rue Notre-Dame Nord
Sainte-Marie G6E 3Z5
418 387-5700

PME INTER Notaires - Saint-Félicien
1067, boul. Sacré-Coeur
Saint-Félicien, Québec G8K 1R3
418 679-2489

PME INTER Notaires - Saint-Georges
11165, 2^e Avenue Est
Saint-Georges G5Y 1V9
418 227-5525

PME INTER Notaires - Saint-Jean-Sur-Richelieu
1050, boul. du Séminaire Nord
bureau 220
Saint-Jean-Sur-Richelieu J3A 1S7
450 348-6178

PME INTER Notaires - Saint-Jérôme
100, rue de la Gare
Saint-Jérôme J7Z 2C1
450 432-4134

PME INTER Notaires - Sept-Îles
390, Brochu, bureau 200
Sept-Îles G4R 2W6
418 962-4383

PME INTER Notaires - Shawinigan
2460, Avenue St-Marc
Shawinigan G9N 2J7
819 539-6992

PME INTER Notaires - Sherbrooke
455, rue King Ouest, bureau 610
Sherbrooke J1H 6E9
819 563-6833

PME INTER Notaires - Sherbrooke (Fleurimont)
2140, rue King Est, bureau 201
Sherbrooke J1G 5G6
819 563-3344

PME INTER Notaires - Ville St-Laurent
7575, route Transcanadienne
bureau 405
Ville St-Laurent H4T 1V6
514 954-1432

www.pmeinter.com

PME INTER Notaires - BUREAUX ADMINISTRATIFS
100, boul. Alexis Nihon (bureau 985)
St-Laurent (Québec) H4M 2P5
T. 514.874.0455 F. 514.874.9618 S.F. 1.866.321.0455

ÉDITEUR : PME INTER Notaires

COLLABORATEURS :

M^e John Lapierre, M^e Annie Durocher

M^e Jacques Mauffette, M^e François Chouinard

CONCEPT & DESIGN GRAPHIQUE
ENTREVUES & RÉDACTION
IMPRESSION & DISTRIBUTION

ISSN (DÉPÔT LÉGAL) 1916-8624

L'information contenue dans cette publication est d'ordre
général et ne constitue en aucun cas un avis juridique.



L'hypothèque légale constitue un puissant recours qui peut faire bloquer le financement des projets d'un propriétaire. Il s'agit d'un des plus grands droits des entrepreneurs.

Tous ceux qui ont participé activement à la construction ou à la rénovation d'un immeuble résidentiel, commercial ou industriel peuvent avoir recours à l'hypothèque légale. Il s'agit d'un moyen de pression unilatéral contre le propriétaire d'un immeuble et il couvre la plus-value donnée à l'immeuble suite aux travaux. L'entrepreneur doit toutefois être détenteur d'une licence (art. 50 L.B.Q.).

L'ESSENTIEL DE L'HYPOTHÈQUE LÉGALE

- Pour avoir droit à une hypothèque légale sans formalité, il faut contracter directement avec le propriétaire
- Pour un sous-contractant de l'entrepreneur général, un avis par lettre doit être envoyé au propriétaire
- Les recours seront toujours contre le propriétaire, même pour un sous-contractant de l'entrepreneur général
- L'hypothèque légale est mise en application uniquement à la fin de tous les travaux, et il n'y a qu'une seule fin des travaux par chantier
- Les entrepreneurs et les sous-contractants ont 30 jours après la fin des travaux pour exercer leur recours
- Le requérant doit inscrire l'hypothèque au Registre foncier et faire appel à un huissier pour en aviser le propriétaire
- Un propriétaire devrait toujours demander à l'entrepreneur général la preuve de paiement pour les sous-traitants dont il a reçu un avis par lettre

LES SOUS-CONTRACTANTS

Avant l'exécution des travaux, les entrepreneurs spécialisés qui travaillent pour le compte d'un entrepreneur général doivent faire parvenir une lettre recommandée (aussi appelée *avis de dénonciation*) au propriétaire de l'immeuble pour l'aviser qu'il a été engagé pour effectuer des travaux sur son immeuble. Cette dénonciation permettra de matérialiser son droit à une hypothèque légale. **En d'autres mots, un propriétaire qui n'est pas au courant que vous effectuez des travaux sur son immeuble ne pourra être soumis à une hypothèque légale de votre part.** Aussi, l'hypothèque légale d'un sous-contractant qui a avisé le propriétaire uniquement à la mi-mandat ne couvrira que la moitié de la valeur de son contrat.

FAIRE PRESSION POUR ÊTRE PAYÉ

Au plus tard 30 jours après la fin des travaux de l'ensemble de l'immeuble, un entrepreneur spécialisé en excavation, par exemple, pourra faire pression sur l'entrepreneur général grâce à une hypothèque légale afin d'être payé. Pour qu'elle prenne forme, le requérant devra publier l'hypothèque légale au Registre foncier du Québec et demander à un huissier d'aviser le propriétaire en lui donnant une copie de cette hypothèque légale. Précisons qu'il n'y a qu'une seule fin des travaux par chantier, et ce pour l'ensemble des quarts de métier. Elle est établie par une question de faits, soit lorsque l'immeuble est prêt pour l'usage auquel il a été destiné. **Aucun propriétaire ne souhaite avoir d'hypothèque légale contre lui, car son dossier de crédit et sa réputation se voient fortement entachés.** Pour lui, la meilleure issue est alors de payer ses dus. S'il ne le fait pas, un entrepreneur pourra aller jusqu'à faire saisir son immeuble et le revendre pour se faire payer.

BÉNÉFICIAIRES

- Architectes
- Ingénieurs
- Fournisseurs de matériaux
- Ouvriers
- Entrepreneurs généraux
- Entrepreneurs spécialisés (sous contractants)

NON BÉNÉFICIAIRES

- Urbanistes
- Gérants de projets
- Arpenteurs-géomètres
- Décorateurs
- Architectes-paysagistes
- Notaires

CONSULTEZ VOTRE NOTAIRE

Dans la réalité, 80 % des hypothèques légales se règlent à l'amiable et votre notaire est le conseiller juridique tout désigné dans un tel contexte. Il s'assurera de l'identification officielle du propriétaire ou de son représentant. Il vous aidera à prendre un ton conciliant dans vos communications afin de maximiser les chances de règlement en votre faveur. Il veillera à vos intérêts pour les cas plus complexes de rénovation ou de travaux supplémentaires. Il mettra tout en œuvre pour vous aider à maintenir des relations profitables dans votre milieu d'affaires. Lorsque le cas devient litigieux, le notaire sera appuyé au dossier par un juriste spécialisé en litige.