



# Bulletin

Hiver 2009

P1

Le golf : détestez-le !

P3

De l'importance de la signature

P4

Rédaction des clauses de non-concurrence dans les conventions d'emploi : nouvelles orientations?

P5

Nouveaux changements aux certificats de décharge selon l'article 116 de la *Loi de l'impôt sur le revenu*

P6

Les honoraires extrajudiciaires : quand peut-on les réclamer ?

P7

Mise à jour : modifications touchant les hypothèques et les REER

P8

Notre équipe



## Le golf : détestez-le !

par ROBERT RAICH  
[rraich@spiegelsohmer.com](mailto:rraich@spiegelsohmer.com)

**Un des défis que doit relever un avocat en fiscalité est le volume de lecture qu'il doit absorber sur les nouvelles lois, la doctrine ou la plus récente jurisprudence. Cependant, parfois, à travers toute cette monotonie, un fait amusant ou une anomalie fait surface, de sorte que cet exercice fastidieux vaut presque son pesant d'or.**

Récemment, au cours d'une de mes lectures, j'ai relevé une affaire intéressante qui devrait susciter l'intérêt des golfeurs pour sa pertinence et son côté amusant. L'affaire *Rachfalowski c. La Reine* a été entendue par l'un des meilleurs juges de la Cour canadienne de l'impôt, en l'occurrence Donald Bowman (maintenant retraité).

Dans les faits, le contribuable, un cadre de direction, travaillait pour une compagnie d'assurance. En 2002, l'employeur lui payait ses frais d'adhésion annuels à un club de golf de Barrie, en Ontario. Relativement prestigieux dans la région, ce club lui offrait le privilège de pouvoir y prendre des repas toute l'année durant.

Ce qui est intéressant dans cette histoire est que le contribuable a énoncé, dans les faits pertinents à l'appui de son appel, qu'il « détestait » le golf. En fait, il avait demandé à son employeur s'il pouvait recevoir l'équivalent des frais d'adhésion en argent comptant (on le lui avait refusé). Il demanda alors à son employeur de remplacer le club de golf par un club de curling, ce qu'on lui refusa également. Le contribuable admit qu'il a utilisé le club de golf occasionnellement pour divertir les clients et qu'il avait, à l'occasion, joué au golf avec des clients, mais vu ses piètres performances, il y avait renoncé. Quand il emmenait sa femme au club de golf pour socialiser, il payait lui-même les repas.

La Cour devait décider dans quelle mesure le contribuable jouissait d'un « avantage » en raison des frais d'adhésion annuels payés par son employeur. D'une part, l'Agence du Revenu du Canada (l'« ARC ») fit valoir que puisque l'adhésion était « offerte » au contribuable, il jouissait d'un avantage, même s'il ne s'en servait pas.

(SUITE de l'article en page 2)

« ...on doit se demander si l'adhésion à un club de golf est « principalement avantageuse pour l'employeur ou pour l'employé »

(SUITE de la page 1)

## Le golf – détestez-le !

par ROBERT RAICH  
rraich@spiegelsohmer.com

D'autre part, dans son avis d'appel, le contribuable déclara qu'il « détestait le golf, ne pouvait pas jouer au golf et ne jouait pas au golf » et qu'il avait accepté l'adhésion au club en raison de la pression exercée par son employeur d'accroître ses contacts d'affaires, surtout en utilisant les restaurants du club de golf.

Dans un jugement plutôt chargé, le juge Bowman souligne que la section sur les avantages imposables de la *Loi de l'impôt sur le revenu* réfère au terme « jouir ». En cette circonstance, le juge se demandait alors si le contribuable « jouissait » ou non de l'adhésion au club. Le juge Bowman étudia donc un certain nombre de cas contradictoires sur la question des avantages imposables pour conclure que la question à poser est la suivante : « quels sont les bénéfices que l'employé a tirés de ce prétendu avantage et qui pourraient avoir augmenté son revenu ? ». Puis, le juge analyse le cas hypothétique de trois employés de la compagnie d'assurance ayant tous accepté l'adhésion à un club de golf. Le premier employé est un golfeur enthousiaste qui passe le plus de temps possible sur le terrain de golf, le deuxième employé, plutôt indifférent, va au club deux ou trois fois par année et le troisième employé n'utilise pas du tout le club de golf. Le juge Bowman conclut que même si l'ARC est d'avis que les trois contribuables devraient être imposés de la même manière (l'adhésion étant la même pour les trois employés), le résultat est irraisonnable.

En se rangeant du côté du contribuable, le juge Bowman conclut qu'un « avantage » ne doit pas être inclue dans le revenu de l'employé si cet avantage bénéficie principalement l'employeur. Le magistrat poursuit alors avec une analyse de certains avantages d'employés pour en arriver à des conclusions plutôt intéressantes. En premier lieu, il remarque que si l'on fournit une place de stationnement à un employé, il « doute sérieusement » que cela puisse constituer un avantage imposable. Il ajoute qu'il en serait de même si l'employé recevait une place de stationnement particulière, plutôt qu'un accès public dans un stationnement (l'ARC fait une distinction entre les deux situations). Il remarque également que pour les voyages d'affaires, si l'utilité du voyage d'affaires dépasse l'utilité du voyage personnel, alors il ne devrait pas y avoir d'avantage imposable. En suivant cette logique, on doit se demander si l'adhésion à un club de golf est « principalement avantageuse pour l'employeur ou pour l'employé ». Le juge note qu'on peut répondre à cette question sur le plan objectif ou subjectif, mais il conclut que « dans l'ensemble, cela exige une décision objective ».

Dans cette affaire, il n'y a aucun doute, selon le juge Bowman, que l'adhésion au club de golf ne constituait pas un avantage pour M. Rachfalowski. On peut présumer que son employeur voulait que son personnel cadre soit membre d'un club de golf afin de rehausser l'image et le prestige de l'entreprise, en plus de fournir un lieu où ses cadres pourraient divertir les clients. Par conséquent, dans cette affaire l'adhésion à un club de golf servait d'abord les intérêts de l'employeur.

Ma conclusion après avoir lu ce jugement : plus vous détestez le golf, plus vous avez de chances d'éviter un avantage imposable si votre employeur paie vos frais d'adhésion au club de golf !



## De l'importance de la signature

par MATTHEW BILMÈS  
mbilmès@spiegelsohmer.com

Nous sommes tous conscients de l'importance d'éviter que les héritiers désignés dans un testament ne voient leur succession contestée en raison de la validité de la forme ou de la clarté des dispositions du testament. Par conséquent, il est important de noter qu'un jugement récent de la Cour d'appel du Québec démontre que l'on doit modifier son testament avec le même soin qu'on a pris pour le rédiger initialement.

Dans *Kaouk (Succession de) c. Kaouk*, la Cour devait décider dans quelle mesure une série de trois modifications à un testament répondaient aux formalités du *Code civil du Québec* (le «Code civil»). Les modifications étaient toutes régies par les deux formalités visant les testaments olographes (soit les testaments ou modifications qui, premièrement, doivent être entièrement écrits par le testateur et qui, deuxièmement, doivent être signés par lui). Les deux premières modifications au testament en question étaient des directives manuscrites sur des étiquettes collées sur les paragraphes pertinents du testament, et la troisième modification était une directive écrite dans la marge du document. La Cour a jugé que les deux premières modifications répondaient aux deux formalités du Code civil, c'est-à-dire qu'elles étaient entièrement écrites et signées par le testateur. En revanche, l'écrit dans la marge n'était pas signé.

Pour cette troisième modification, la Cour s'est penchée sur une disposition d'allègement (en vigueur depuis 1994) touchant les deux formalités mentionnées précédemment, nommément l'article 714 du Code civil qui prévoit que « le testament olographe où devant témoins qui ne satisfait pas pleinement aux conditions requises par sa forme vaut néanmoins s'il y satisfait pour l'essentiel et s'il contient de façon certaine et non équivoque les dernières volontés du défunt ». Deux des trois juges ayant entendu cette cause étaient d'avis qu'étant donné que l'existence d'une signature constituait une « exigence essentielle », le fait que la signature soit manquante se révélait suffisant pour que la troisième modification soit invalide. Le juge dissident était d'avis qu'à la lumière des faits (les preuves présentées devant la Cour ne laissaient aucun doute sur les intentions du testateur), la signature n'était pas nécessaire. Cette décision de la Cour à deux contre un soulève l'importance de signer (ou à tout le moins d'apposer ses initiales) sur un document olographe.

Cette décision est également importante puisqu'elle démontre que tous les juges ne semblent pas accorder la même importance à la forme du testament et à l'intention du testateur. Lorsqu'ils doivent interpréter la validité d'un testament contesté, certains juges semblent préférer une adhésion stricte aux exigences de forme, alors que d'autres accordent plus d'importance à la preuve des intentions réelles du testateur. Par conséquent, lorsque l'on envisage de rédiger un nouveau testament ou de modifier un testament existant, il serait prudent de venir nous consulter. Si, à défaut, l'on rédige soi-même un testament, on pourra se trouver dans une situation où la Cour devra évaluer la preuve afin de décider dans quelle mesure le contenu reflète réellement nos dernières volontés ou, comme dans l'affaire *Kaouk*, la Cour ne tiendra pas compte des intentions réelles et basera strictement sa décision sur l'exigence de forme manquante du document.

### Quoi de neuf

*Alexandre Dufresne est finaliste au concours "Rising Stars - Leading Lawyers Under 40" organisé annuellement par la revue Lexpert.*

*L. Michael Blumenstein a été élu membre du conseil du Centre Segal des Arts de la Scène et de l'exécutif de la fondation du Y.M. - Y.W.H.A.*

«... il est de plus en plus difficile de faire valoir des clauses de non-concurrence dans les conventions d'emploi, à moins qu'elles ne soient rédigées en termes clairs et, même dans ce cas, l'employeur porte encore le fardeau de prouver que les restrictions sont raisonnables en toutes circonstances »



## Rédaction des clauses de non-concurrence dans les conventions d'emploi : nouvelles orientations?

par BARRY LANDY  
blandy@spiegelsohmer.com

**De nombreux employeurs utilisent des clauses de non-concurrence pour protéger leurs activités contre les menaces présumées d'anciens employés qui ont accès à toutes sortes d'informations confidentielles au cours de leur emploi.**

Une clause typique peut prévoir qu'un employé consente, pendant la durée de son contrat, puis pour deux ans par la suite, à ne pas travailler dans un territoire défini pour les clients de l'employeur. Prenons l'exemple d'un chimiste travaillant pour une compagnie chimique fournissant des services à l'industrie pharmaceutique. Le client pharmaceutique de la compagnie chimique pourrait très bien se passer des services de celle-ci, s'il pouvait engager directement le chimiste à son service.

En fait, ce cas est survenu dans l'affaire récente de *Menif c. Laboratoires Kabs Inc.* Le demandeur avait quitté son emploi avec Kabs pour travailler comme chimiste chez l'un des clients de Kabs, à savoir Dimethaid.

Lorsque Kabs a appris que son client avait engagé Menif, elle a fait parvenir une mise en demeure au client. Puisque Dimethaid ne souhaitait pas envenimer ses relations avec Kabs, l'entreprise retira son offre d'emploi à Menif. Le chimiste poursuivit Kabs alléguant que la clause de non-concurrence était illégale et abusive, ce qui avait entraîné Dimethaid à retirer son offre d'emploi.

À la lumière de ces faits, la juge Chantal Masse de la Cour supérieure du Québec décida que cette clause particulière de non-concurrence interdisant à l'employé de se mettre au service des clients de son employeur à la fin de son contrat était illégale. L'employeur n'avait pu justifier une telle clause car, bien que la clause en question ait été limitée sur les plans temporel et géographique, elle ne limitait pas les activités couvertes. En d'autres termes, si Menif voulait travailler pour Dimethaid à titre de directeur des ventes et non comme chimiste, il lui aurait été défendu d'occuper un tel poste à cause de la manière dont la clause était rédigée. La Cour ajouta qu'elle ne pouvait atténuer la clause pour la rendre légale. Remarque intéressante : bien que la Cour ait été d'avis que la clause était illégale, elle décida que Kabs ne commettait pas de faute en tentant de faire exécuter cette clause, car l'entreprise n'avait pas agi abusivement. La cour rejeta donc la demande de l'ancien employé en dommages-intérêts. La Cour déclara que lorsque Kabs avait envoyé la mise en demeure à Dimethaid, elle croyait que la clause était valide, de sorte qu'il n'y avait rien d'abusif à ce qu'elle se fie sur les modalités de la clause. On peut se demander si les résultats auraient été semblables si la clause avait été clairement illégale (par exemple une clause de non-concurrence appliquée à un employé pour une période de cinq (5) ans à la fin d'une convention d'emploi).

La morale de cette histoire nous apprend qu'il est de plus en plus difficile de faire valoir des clauses de non-concurrence dans les conventions d'emploi, à moins qu'elles ne soient rédigées en termes clairs et, même dans ce cas, l'employeur porte encore le fardeau de prouver que les restrictions sont raisonnables en toutes circonstances.

Pour conclure, lorsqu'il s'agit de préparer une convention d'emploi, les employeurs devraient limiter leurs clauses de non-concurrence à ce qu'une Cour acceptera ultimement de déclarer applicable, alors que, paradoxalement, les employés devraient opter pour les clauses de non-concurrence les plus générales possible, car elles seront alors inapplicables. Toutes les parties devraient s'engager prudemment dans ce champ de mines juridiques et il est fortement conseillé d'obtenir les conseils d'un avocat expérimenté pour rédiger et interpréter ce genre de clauses.



## Nouveaux changements aux certificats de décharge selon l'article 116 de la *Loi de l'impôt sur le revenu*

par JEAN-SÉBASTIEN LASCARY  
jslascary@spiegelsohmer.com

Les changements annoncés par le Budget Fédéral 2008 concernant les certificats de décharge selon l'article 116 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* ont été adoptés et s'appliquent à toute transaction prenant place après l'année 2008.

En quelques mots, l'article 116 met en place un mécanisme par lequel les personnes non-résidentes du Canada doivent obtenir un certificat de décharge à l'égard de toute disposition de certains biens (les Biens Canadiens Imposables<sup>1</sup>). Un montant à titre d'acompte pour impôt doit normalement accompagner une demande de certificat de décharge. Lorsque la personne non-résidente n'obtient pas un certificat de décharge, l'acheteur du bien est redevable, et peut retenir, un montant égalant 25 % du produit de vente du bien à titre d'impôt pour le compte de la personne non-résidente.

Dès 2009, seront exclus de l'application de l'article 116 toutes dispositions de biens protégés par une convention fiscale<sup>2</sup> lorsque l'acheteur et le non-résident sont liés. De plus, l'acheteur ne sera pas requis de retenir 25 % du produit de vente d'un bien lorsque :

- (i) Après enquête sérieuse, l'acheteur conclut que la personne non-résidente du Canada est résidente d'un pays avec lequel le Canada a une convention fiscale;
- (ii) Le bien vendu est un bien protégé par convention selon la convention fiscale en question;
- (iii) L'acheteur donne, dans les 30 jours de la vente, un avis au Ministre indiquant les grandes lignes de la transaction.

Ces changements limitent très peu l'application de l'article 116, déjà qualifié de peu favorable à l'investissement étranger. Effectivement, les changements annoncés par le Budget Fédéral 2008 ne s'appliquent qu'à l'égard des transactions entre personnes liées.

Jusqu'à présent, la nouvelle la plus favorable aux investisseurs étrangers demeure la nouvelle définition de « bourse de valeur désignée ». En vigueur depuis le 14 décembre 2007, la définition de « bourse de valeur visée par règlement » (maintenant bourse de valeur désignée) a été élargie afin d'inclure plusieurs nouveaux marchés boursiers<sup>3</sup>. Les actions de compagnies inscrites sur une bourse de valeur désignée ne sont pas des Biens Canadiens Imposables. Ces actions ne sont donc pas visées par l'article 116. De plus, une nouvelle catégorie de marché boursier, les « bourses de valeur reconnues », a été ajoutée à la *Loi de l'impôt sur le revenu*<sup>4</sup>. Les actions inscrites sur une bourse de valeur reconnue sont spécifiquement exclues de l'application de l'article 116.

En conclusion, nous devons constater que l'article 116 possède toujours une application très large. Il est donc important de toujours examiner les possibilités d'application de l'article 116 lors de transactions avec des personnes non-résidentes.

<sup>1</sup> Les immeubles situés au Canada et les actions de compagnie canadienne sont des exemples de biens canadiens imposables.

<sup>2</sup> Un bien protégé par traité est un bien dont la disposition donne lieu à un gain ou du revenu exonéré d'impôt par l'effet d'un traité fiscal entre le Canada et un autre pays.

<sup>3</sup> Une liste de toutes les bourses de valeur désignées se trouve à l'adresse suivante [http://www.fin.gc.ca/news08/data/08-049\_1f.html]

<sup>4</sup> La définition de bourse de valeur reconnue inclut toute bourse de valeur située au Canada ou dans un pays membre de l'Organisation pour la Coopération et le Développement Économique et qui possède une convention fiscale avec le Canada.

### Quoi de neuf

*David H. Sohmer,  
Frank Zylberberg  
et Joshua C. Borenstein  
font partie de l'annuaire  
Canadien 2008 de Lexpert  
à titre de conseillers  
fréquemment  
recommandés et ont tous  
été choisis afin de faire  
partie de l'édition 2009  
de The Best Lawyers  
in Canada.*

« ...peu importe qu'il y ait abus sur le fond ou non, une partie qui abuse de son droit d'ester en justice causera un dommage à la partie adverse qui, pour combattre cet abus paie inutilement des honoraires extrajudiciaires à son avocat. »



## Les honoraires extrajudiciaires : quand peut-on les réclamer?

par VÉRONIQUE BELLEY  
vbelley@spiegelsohmer.com

**L'accès à la justice est cher. Très cher. Au-delà des questions d'opportunité de recours ou d'existence de moyens de défense, celle des frais qui y sont liés surgit inévitablement dès les premières consultations.**

Malheureusement, l'évaluation des coûts d'un litige est une science bien inexacte et s'avère souvent un exercice périlleux. Chose certaine, les frais seront répartis en deux catégories : les honoraires judiciaires (communément appelés les dépens) et les honoraires extrajudiciaires (qui comprennent les frais d'avocat). Les dépens sont fixés par le Tarif des honoraires judiciaires des avocats (le « Tarif »). Ils visent à compenser la partie victorieuse de certains frais encourus, mais, en général, ne représentent qu'une partie infime des coûts totaux d'un litige. À moins d'ordonnance contraire de la Cour, c'est la partie qui succombe qui supportera les dépens encourus par les deux parties. Attention ! Les dépens ne comprennent pas les honoraires extrajudiciaires et chaque partie, victorieuse ou non, devra supporter ces derniers. L'écart croissant entre les dépens et les honoraires extrajudiciaires incite de plus en plus les parties victorieuses à demander le remboursement des derniers. Comment et dans quelles circonstances peut-on réclamer les honoraires extrajudiciaires ?

Pour justifier l'octroi des dommages-intérêts, la partie qui les demande devra « rapporter la preuve d'un véritable abus de procédure pouvant consister par exemple, en la défense d'un droit non-existant, en la multiplication des procédures dilatoires ou futiles ou encore en la prolifération de recours visant à faire encourir des frais inutiles à l'adversaire » (*Levers c. Sigma Construction inc.*).

La Cour d'appel du Québec, dans l'affaire *Viel c. Les entreprises immobilières du terroir Ltée.*, s'est penchée sur la question à savoir si la conduite répréhensible, abusive et de mauvaise foi d'une partie sur le fond du litige permettait, en soi, à la partie adverse de réclamer les honoraires extrajudiciaires de son avocat à titre de dommages-intérêts ? Il importe de distinguer d'abord l'abus de droit sur le fond et l'abus du droit d'ester en justice. L'abus de droit sur le fond intervient au moment de la commission de la faute, en amont des procédures qui seront intentées justement pour sanctionner cet abus. L'abus du droit d'ester en justice est une faute commise à l'occasion de l'institution d'un recours judiciaire.

Le lien de causalité étant une condition *sine qua non* au succès d'un recours en responsabilité civile, la Cour d'appel a tranché dans *Viel* qu'en matière d'abus de droit sur le fond, la partie qui intente des procédures judiciaires pour sanctionner cet abus n'aura pas droit au remboursement de ses honoraires extrajudiciaires. À l'inverse, la Cour a souligné que, peu importe qu'il y ait abus sur le fond ou non, une partie qui abuse de son droit d'ester en justice causera un dommage à la partie adverse qui, pour combattre cet abus paie inutilement des honoraires extrajudiciaires à son avocat. Il y a, dans ce cas, un lien de causalité entre la faute (l'abus de procédure) et le dommage (les frais encourus pour le combattre). Notons finalement que l'abus de procédure n'intervient pas seulement au moment de l'institution des procédures, puisqu'il peut aussi naître au cours des procédures. Une partie qui réalise son erreur, mais qui s'obstine et poursuit inutilement le débat pourrait être responsable des honoraires extrajudiciaires de la partie adverse qui les demande.





## Mise à jour : modifications touchant les hypothèques et les REER

par DANIEL FRAJMAN  
dfrajman@spiegelsohmer.com

**Des modifications législatives importantes visant les hypothèques (en particulier celles affectant les successions et les comptes de courtage) et la nature insaisissable des REER sont expliquées ci-dessous.**

En ce qui touche les hypothèques, les modifications (au *Code civil du Québec* et à la nouvelle *Loi sur le transfert des valeurs mobilières et l'obtention de titres intermédiés*) entrent en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2009, et incluent ce qui suit :

- Un particulier qui souhaite donner en garantie des droits acquis ou non acquis dans une succession devra le faire au moyen d'une fiducie, plutôt qu'une hypothèque. La fiducie doit être enregistrée et le créancier garanti deviendrait le bénéficiaire. Le testateur doit être décédé avant de constituer la fiducie.
- Une hypothèque sur un compte de courtage est constituée comme avant (généralement avec une hypothèque exécutée et enregistrée). Cependant, le créancier garanti doit maintenant obtenir du courtier un « accord de maîtrise » lui permettant d'obtenir sur demande le contrôle du compte. Le premier créancier garanti qui obtient un accord de maîtrise devient créancier prioritaire en regard du compte. Cette nouvelle règle est apparemment *rétroactive*. Ainsi, par exemple, une société de portefeuille avec une hypothèque préexistante sur une filiale d'exploitation (« Opco ») détenant des valeurs mobilières relativement importantes voudra conclure un accord de maîtrise avec le courtier en valeurs mobilières d'Opco le plus vite possible.
- En ce qui concerne les actions de sociétés fermées, elles peuvent être mises en garantie comme avant (par livraison des certificats d'actions), mais le certificat doit maintenant être endossé par le constituant de l'hypothèque (une pratique courante de toute manière).

Plusieurs des modifications mentionnées précédemment reflètent celles faites ces dernières années dans d'autres provinces, y compris l'Ontario, l'Alberta, la Colombie-Britannique, et la loi québécoise stipule que ces modifications sont faites « dans un contexte d'harmonisation de la législation des provinces et territoires canadiens en la matière ». Peut-être cela laisse-t-il présager une plus ample coopération entre les provinces visant la création d'un organisme national de réglementation des valeurs mobilières. Cela reste à voir.

\* \* \*

Nous avons mentionné précédemment une législation fédérale à venir (visant la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*) touchant la protection des régimes de retraite contre les créanciers. La loi est finalement entrée en vigueur en juillet 2008, et prévoit que les REER et les FERR (y compris les régimes autogérés) ainsi que les régimes de participation différée aux bénéfices ne peuvent être saisis en cas de faillite, à l'exception des cotisations versées dans les douze mois précédant les procédures d'insolvabilité. On espère également que le gouvernement fédéral modifiera la *Loi de l'impôt sur le revenu* afin de rendre clair que les REER et les FERR autogérés établis au Québec ne sont pas touchés défavorablement, même si les formulaires d'ouverture de compte pour certains de ces régimes ne répondent pas à toutes les exigences de la loi québécoise régissant les fiducies.

Pour de plus amples renseignements sur ces questions, n'hésitez pas à communiquer avec nous.

### Quoi de neuf

*Me André Valiquette, pionnier de la division minère du droit des valeurs mobilières, s'est récemment joint à notre équipe à titre d'avocat conseil. L'arrivée de Me Valiquette crée un maillage parfait entre sa vaste expérience et le dynamisme de notre équipe.*

# Spiegel Sohmer Inc.

## Avocats

**David Assor**

(514) 875-3561  
dassor@spiegelsohmer.com

**Véronique Belley**

(514) 875-8497  
vbelley@spiegelsohmer.com

**Jean Bergeron**

(514) 875-8496  
jbergeron@spiegelsohmer.com

**Matthew Bilmes**

(514) 875-8438  
mbilmes@spiegelsohmer.com

**L. Michael Blumenstein**

(514) 875-7881  
mblumenstein@spiegelsohmer.com

**Martin Boily**

(514) 875-7674  
mboily@spiegelsohmer.com

**Joshua Borenstein**

(514) 875-7884  
jcborenstein@spiegelsohmer.com

**Robert Caron**

(514) 875-3563  
rcaron@spiegelsohmer.com

**Louis-Frédéric Côté**

(514) 875-7898  
lfcote@spiegelsohmer.com

**François Demers**

(514) 875-3564  
fdemers@spiegelsohmer.com

**Dan Donath**

(514) 875-7891  
ddonath@spiegelsohmer.com

**Alexandre Dufresne**

(514) 875-3566  
adufresne@spiegelsohmer.com

**Yves Dulude**

(514) 875-8940  
ydulude@spiegelsohmer.com

**Nathalie Elharrar**

(514) 875-8946  
nelharrar@spiegelsohmer.com

**Jacqueline Estrada**

(514) 875-7886  
jestrada@spiegelsohmer.com

**Daniel Frajman**

(514) 875-8949  
dfrajman@spiegelsohmer.com

**Julie Gaudreault-Martel**

(514) 875-8872  
jgaudreault@spiegelsohmer.com

**Alwynn Gillett**

(514) 875-8445  
agillett@spiegelsohmer.com

**Joel Goldman**

(514) 875-2100  
jgoldman@spiegelsohmer.com

**Geoffroy Guilbault**

(514) 875-7888  
gguilbault@spiegelsohmer.com

**Raymond Hébert**

(514) 875-7003  
rhebert@spiegelsohmer.com

**Morris Jacobson**

(514) 875-8683  
mjacobson@spiegelsohmer.com

**Isabelle Lafont**

(514) 875-5304  
ilafont@spiegelsohmer.com

**Barry Landy**

(514) 875-7880  
blandy@spiegelsohmer.com

**Jean-Sébastien Lascary**

(514) 875-8950  
jslascary@spiegelsohmer.com

**Marc Leiter**

(514) 875-5019  
mleiter@spiegelsohmer.com

**Mario Ménard**

(514) 875-2100  
mfmenard@spiegelsohmer.com

**Janice Naymark**

(514) 875-8449  
jnaymark@spiegelsohmer.com

**Nathalie Proulx**

(514) 875-3562  
nproulx@spiegelsohmer.com

**Robert Raich**

(514) 875-2100  
rraich@spiegelsohmer.com

**Aaron Rodgers**

(514) 875-2100  
arodgers@spiegelsohmer.com

**Antonin Roy**

(514) 875-5329  
aroy@spiegelsohmer.com

**Adam Saskin**

(514) 875-8479  
asaskin@spiegelsohmer.com

**Frank Schlesinger**

(514) 875-8938  
fshlesinger@spiegelsohmer.com

**Sarah Simard**

(514) 875-7897  
ssimard@spiegelsohmer.com

**David Sohmer**

(514) 875-2100  
dshohmer@spiegelsohmer.com

**Barry Stein**

(514) 875-7899  
bstein@spiegelsohmer.com

**Morris Szwimer**

(514) 875-7882  
mszwimer@spiegelsohmer.com

**André Valiquette**

(514) 875-7879  
avaliquette@spiegelsohmer.com

**Francine Wiseman**

(514) 875-7893  
fwiseman@spiegelsohmer.com

**Frank Zylberberg**

(514) 875-3565  
fzylberberg@spiegelsohmer.com

Spiegel Sohmer Inc. devient vert !  
Dans le cadre de nos efforts  
environnementaux, nous offrons  
maintenant une version électronique  
du bulletin.  
Veuillez contacter Martin Piedalue à  
mpiedalue@spiegelsohmer.com  
si vous désirez recevoir votre bulletin  
par courriel.

LES ARTICLES PRÉSENTÉS DANS LE BULLETIN SPIEGEL SOHMER NE SONT QUE DE NATURE GÉNÉRALE ET NE PRÉTENDENT PAS CONSTITUER UNE OPINION JURIDIQUE. UN TEL AVIS NE DEVRAIT ÊTRE DONNÉ QU'À LA LUMIÈRE DE VOTRE SITUATION PERSONNELLE. Le BULLETIN SPIEGEL SOHMER est publié par Spiegel Sohmer Inc. Tous droits réservés.

Spiegel Sohmer Inc.

5, Place Ville-Marie, bureau 1203  
Montréal (Québec) Canada  
H3B 2G2

Tél. : (514) 875-2100  
Télé: (514) 875-8237  
www.spiegelsohmer.com

Litige • Droit fiscal • Droit corporatif  
Propriété intellectuelle • Successions