

ATELIER DE PLAIDOIRIE EN FRANÇAIS : LA PREUVE

LE 10 OCTOBRE 2019

GUIDE DU FORMATEUR

ajefo Association des juristes
d'expression française
de l'Ontario

 ABCC | CCLA
ASSOCIATION DU BARREAU DU COMTÉ DE CARLETON
COUNTY OF CARLETON LAW ASSOCIATION

TABLE DES MATIÈRES

Sections	Page
I. AVANT-PROPOS	4
Description de l'atelier	4
II. HORAIRE DE L'ATELIER	8
III. INTRODUCTION.....	10
IV. GROUPE DE TRAVAIL 1 : LES ACTIVITÉS PRÉPARATOIRES	11
Introduction au groupe de travail 1	11
Activité n°1 « Discours d'ascenseur ».....	13
Présentation et discussion : la théorie de la cause	14
Activité n°2 : « du général au particulier ».....	16
Présentation et discussion : du général au particulier.....	17
Mise en Commun	19
V. GROUPE DE TRAVAIL 2 : L'INTERROGATOIRE ET LA PLAIDOIRIE	20
Introduction au groupe de travail 2	20
Activité n° 3 — Interrogatoire – La pièce	21
Présentation et discussion : Interrogatoire.....	22
Activité n° 4 — La Plaidoirie	24
Présentation et discussion : la plaidoirie (l'argument)	25
Mise en commun - conclusion	27
VI. DOCUMENTS À L'APPUI – SITUATION DE FAITS	28
Déclaration d'Albert Bergeron	30
Déclaration de Cécile Dupuis	33
Déclaration d'Éric Fortin.....	34
Déclaration de Grégoire Houle	37
DOC 1 Note de service à Éric Fortin	39
DOC 2 Lettre de rappel.....	40

DOC 3 Copie des états financiers	41
DOC 4 Lettre d'avertissement	42
DOC 5 Lettre de résiliation	43
DOC 6 Extraits de l'interrogatoire préalable de Cécile Dupuis	44
IX. AUTRES RESSOURCES	47

I. AVANT-PROPOS

DESCRIPTION DE L'ATELIER

Cet atelier vise à outiller les étudiants, stagiaires et avocats-plaideurs dans le cadre de la production, l'examen et l'appréciation de la preuve. Pour ce faire, les méthodes d'apprentissage utilisées dans le cadre de cet atelier seront diverses et interactives.

1. Dans un premier temps, des séances plénières regroupant avocats et juges permettront aux participants de découvrir plusieurs techniques de plaidoirie et de se familiariser avec les enjeux auxquels font face les avocats-plaideurs.
2. Dans un deuxième temps, des exercices pratiques permettront aux participants de mettre en œuvre les techniques apprises lors des séances plénières. Les participants seront divisés en groupe de travail. La première série d'activités porte sur l'importance de la preuve dans le développement de la théorie d'une cause, tandis que la seconde porte sur les bonnes pratiques afin de présenter la preuve.

Notes pour les formateurs

Au début de chacune des activités, vous devrez effectuer une courte présentation. Il est suggéré de passer de 5 à 10 minutes pour présenter le sujet. Vous pouvez y inclure une courte discussion afin de briser la glace pour que les participants se sentent à l'aise à prendre part à l'exercice, même s'ils ne sont pas familiers avec les concepts. Vous pourrez passer plus ou moins de temps sur la partie *Présentation et discussion* en fonction du niveau d'expérience de votre groupe.

Des conseils pratiques pour vous assister dans le bon déroulement de cet atelier ont été inclus dans le présent document. Ces informations seront présentées comme le présent paragraphe, c'est-à-dire en retrait du reste du texte, afin de vous aider à les repérer facilement et rapidement en cas de besoin.

ACCRÉDITATION DU BARREAU

Veuillez prendre note que cet atelier de plaidoirie en français est agréé par le Barreau pour 1 heure 30 de professionnalisme et pour 3 heures 30 de droit de fond.

REMERCIEMENTS

Un tel projet n'aurait jamais été possible sans le travail et le soutien exceptionnel des organismes et des individus ci-dessous. Au nom de tous les organisateurs et des participants à l'atelier, nous les remercions grandement pour leur aide tant intellectuelle que financière.

L'atelier et le présent document qui l'accompagne sont basés sur les formations élaborées par *The Advocacy Club* et ont été adaptés par l'Association des juristes d'expression française de l'Ontario (AJEFO), M^e Marc Smith (Forget Smith), M^e Margot L. Pomerleau (MBC Law) et M^e Éliane Lachaine (Burn Tucker Lachaine), avec l'appui financier des partenaires suivants :



uOttawa

Faculté de droit
Faculty of Law

Section de common law
Common Law Section

L'AJEFO remercie M^e John Hollander, fondateur de *The Advocacy Club*, pour son appui dans la mise sur pied de cet atelier.



L'AJEFO remercie le cabinet KPMG pour sa générosité continue en offrant la salle de conférence pour l'atelier du 10 octobre 2019.



Enfin, l'AJEFO remercie les personnes suivantes qui ont contribué à l'élaboration de cette formation et sans qui ce projet n'aurait pas pu être mis sur pied :

Mme Mathilde Houtchégnon
M^e Éliane Lachaine
M^e Sylvie Léger
M^e Andrée-Anne Martel

M^e Margot Pomerleau
M^e Marc Smith
M^e Nadine Rizk

Veillez prendre note que le masculin est utilisé dans ce document afin de ne pas en alourdir le texte. Les termes employés pour désigner des personnes doivent donc être pris dans leur sens générique. Ils ont à la fois valeur d'un féminin et d'un masculin.

II. HORAIRE DE L'ATELIER

Heure	Description
8 h 30	Inscriptions des participants
9 h	Introduction Bienvenue et présentation du déroulement de la journée
9 h 15	Panel 1 : Les experts Description : Ce panel sera composé d'avocats pratiquant dans divers domaines de droit et ayant une grande expérience à titre de plaideurs. Ils vous donneront des conseils pratiques, notamment quant aux défis que soulève la question de l'admissibilité des éléments de la preuve durant un procès, une requête ou une motion. Modérateur : Me Marc Smith, Forget Smith Conférenciers : Me Gabrielle Beaulieu (Laforge Beaulieu) Me François Dulude (Dulude Law) Me Margot Pomerleau (MBC Law)
10 h 15	Pause
10 h 30	Groupe de travail 1 : Les activités préparatoires Description : Ces activités vous permettront de mettre en pratique diverses techniques pour présenter de manière efficace votre théorie de la cause et pour orienter vos questions afin de parvenir rapidement à la conclusion recherchée.
12 h	Dîner
13 h	Découvrez le nouveau site Jurisource.ca !
13 h 15	Groupe de travail 2 : L'interrogatoire et la plaidoirie Description : Ces activités vous permettront de perfectionner vos habiletés à faire ressortir, lors d'un interrogatoire, les éléments factuels nécessaires au

soutien de votre théorie de la cause et de présenter de manière succincte et efficace l'entièreté de votre preuve lors d'une plaidoirie.

14 h 45

Pause

15 h

Panel 2 : Le point de vue de la magistrature

Description : Lors de ce panel composé de membres de la magistrature, les juges invités aborderont certaines décisions judiciaires récentes et vous feront part de leurs recommandations.

Modérateur : Me Marc Smith, Forget Smith

Conférenciers : Le juge Robert Julien, Cour des petites créances

La juge Julie Bourgeois, Cour de justice de l'Ontario

16 h

Conclusion et évaluation de l'atelier

16 h 30

Cocktail - AJEFO

III. INTRODUCTION

Dès les premières étapes d'un dossier, l'avocat doit avoir en tête son obligation de prendre des mesures raisonnables afin de préserver la preuve pertinente et il doit en aviser son client. Il doit aussi tenter d'identifier les sources de données et d'information qu'il a à sa disposition.

Après avoir procédé à l'analyse du dossier, un avocat se doit de déterminer les faits qui devant être établis. Pour ce faire, il devra recourir à diverses sources d'information afin d'établir les faits au soutien de sa théorie de la cause. Par exemple : des témoins ordinaires, des témoins experts, des documents papier, des documents électroniques, etc. Les avocats à une instance discutent normalement entre eux de l'identification, la préservation, la collecte, l'analyse et la communication de la preuve. L'avocat doit ainsi connaître et respecter les obligations de divulgation et de production de la preuve qui s'imposent à lui.

Dans toute instance, l'avocat doit s'assurer que l'administration et la recherche de la preuve sont proportionnelles au litige. Entre autres, l'avocat doit considérer :

- la nature et l'importance du litige ;
- la complexité des questions en litige ;
- les intérêts en jeu ;
- la pertinence des informations/faits pour sa théorie de la cause ;
- l'incidence de la preuve recherchée sur le processus décisionnel ; et
- les coûts et délais occasionnés par la recherche et la production de cette preuve.

De nos jours, les avocats-plaideurs font appel à la preuve beaucoup plus tôt dans le processus qu'auparavant et y ont recours à différentes fins, notamment pour :

- planifier une stratégie en vue de l'instance ;
- déterminer s'il s'agit d'une cause pour laquelle il convient d'accepter un plein mandat de représentation ou d'accepter de conclure une entente prévoyant des honoraires conditionnels au résultat ;
- préparer ses actes de procédure et plaidoiries ;
- préparer des interrogatoires préalables ; et
- donner un mandat pour la préparation de rapports d'experts en vue d'une médiation.

Le présent atelier portera sur la préparation et la présentation de la preuve, tant au procès que durant une motion ou une requête. Le caractère pratique de cet atelier permettra au participant de s'exprimer en adressant une variété de questions visant la preuve.

IV. GROUPE DE TRAVAIL 1 : LES ACTIVITÉS PRÉPARATOIRES

Introduction au groupe de travail 1

Durée : 1 heure et demi (10 h 30 à 12 h)

Objectif : Les activités préparatoires vous permettront de vous familiariser avec la situation factuelle et de mettre en pratique des techniques de plaidoirie telle que la formulation de questions simples et pertinentes ainsi que l'articulation de la théorie de la cause, et ce, en français.

Plan du groupe de travail 1

1. Introduction au groupe de travail 1
2. Activité n° 1 : « Discours d'ascenseur »
3. Activité n° 2 : « Du général au particulier ! »
4. Mise en commun

Les groupes de travail permettent :

- l'échange d'idées, de connaissances et d'expériences pratiques ;
- de mettre en pratique les conseils reçus tout en conservant un style de plaidoirie qui vous est propre ;
- d'auto-identifier ses forces et ses faiblesses ;
- de soulever des questions pouvant être une source de préoccupation pour les autres participants. N'oubliez pas que si vous avez une question, d'autres participants auront certainement le même questionnement. N'hésitez jamais à participer pleinement lors des séances en groupe, cela vous sera utile et aidera par le fait même vos collègues.

Directives aux formateurs

Durée suggérée 15 minutes (10 h 30 à 10 h 45)

- 5 minutes pour l'accueil

- **10 minutes pour la lecture et les questions**

Accueil (10 h 30 à 10 h 35)

- Souhaiter la bienvenue aux participants.
- Se présenter (organisme, cabinet, année d'appel au Barreau) et faire un tour de table.
- Expliquer les points suivants :
 - Expliquer que vous n'êtes pas un expert, mais plutôt là pour faciliter la discussion et les exercices de groupes.
 - Rappeler l'objectif des exercices de groupes : mettre en pratique ces techniques de plaidoirie, et ce, en français. On ne porte aucun jugement.
 - **Il y aura 4 activités aujourd'hui** : 2 en avant-midi et 2 en après-midi.

Lecture (10 h 35 à 11 h 45)

- **Vérifier que les participants à la table ont lu les pièces à l'appui.** Dans le cas contraire, les exercices seront laborieux puisque les participants ne seront pas familiers avec les faits, ni avec les parties.
- Veuillez accorder 10 minutes pour la lecture et les questions, si nécessaire.

Activité n°1 « Discours d'ascenseur »

Objectif : Développement ses aptitudes à présenter de manière efficace et brève sa théorie de la cause.

Directives aux formateurs

Durée suggérée : 30 minutes (10 h 45 à 11 h 15)

- 10 minutes pour la présentation et la préparation
- 20 minutes pour l'activité

Présentation et préparation (10 h 45 à 10 h 55)

Avant de commencer, faites une présentation pour mettre en contexte l'exercice. Expliquez aux participants que les activités préparatoires leur permettront de se familiariser avec la situation factuelle tout en apprenant certaines techniques utiles pour la pratique du droit et la présentation de la preuve.

Pour faciliter le déroulement l'activité n°1, revoyez avec les participants les éléments présentés dans la section ci-dessous intitulée « Présentation et discussion : La théorie de la cause ». Vous êtes libre d'accorder plus ou moins de temps à cette présentation en fonction du niveau d'expérience du groupe que vous dirigez.

Donnez 5 minutes aux participants pour préparer leur « Discours d'ascenseur ».

- Rappelez aux participants que leur théorie de la cause, préparée au cours de l'activité, est celle qu'ils utiliseront durant les activités de la journée.
- Vous êtes libre d'accorder plus ou moins de temps à cette présentation en fonction du niveau d'expérience du groupe que vous dirigez. Terminez en présentant le déroulement de l'activité.

Déroulement de l'activité (10 h 55 à 11 h 15) :

1. Demandez aux participants de choisir leur position (partie demanderesse ou défenderesse). Il est suggéré d'encourager les participants à conserver cette position pour la suite des activités (en avant-midi et en après-midi).
2. À tour de rôle les participants présentent leur théorie de la cause en utilisant le format « Discours d'ascenseur ».
3. Chaque participant dispose d'environ 1 minute pour présenter sa théorie au

groupe en y intégrant 2 éléments de preuve qui supporte leur théorie.

Présentation et discussion : la théorie de la cause

Afin de se préparer adéquatement pour une audience devant un tribunal, un avocat doit se familiariser avec les faits de l'affaire et les éléments de preuve dont il dispose. Cela lui permettra de développer sa théorie de la cause en vue d'être efficace et concis, par exemple, lors des interrogatoires et contre-interrogatoires des témoins.

À cet effet, voici certains points à considérer.

L'importance de bien connaître les faits

- Les avocats doivent présenter les faits de façon concise. Réfléchissez à la façon dont les faits s'inscrivent dans votre argumentation juridique. Cela inclut la preuve présentée par des témoins experts.
- Pensez aux éléments faibles et forts de votre argumentation.
- N'oubliez pas que la partie qui présente son dossier de la façon la plus convaincante aura plus de chance d'obtenir gain de cause en bout de ligne.

Développer la théorie de la cause

- Quelle est l'histoire (ou le récit) que vous voulez raconter afin de convaincre le juge de vous accorder la réparation ou la conclusion recherchée ?
 - Mettez l'accent sur vos points forts et sur votre preuve la plus probante;
 - N'oubliez pas les points forts (dont les éléments de preuve factuels et documentaires) de la partie adverse afin de pouvoir les soulever et y répondre lors de votre présentation.
- Votre théorie doit être plausible et probable. Tous les éléments importants de cette théorie doivent être des éléments crédibles pouvant être appuyés par vos témoins et vos pièces (les éléments de preuve). Cette théorie doit aussi permettre d'expliquer les faits qui ne semblent ne pas soutenir votre position.
- Présentez les liens entre les faits présentés et les dispositions législatives et/ou la jurisprudence pertinente.
- Envisagez la meilleure façon de présenter votre preuve (ex.: de façon chronologique, par témoin, etc.) de façon à ne pas omettre de faits pertinents.

Qu'est-ce que le « Discours d'ascenseur » ? Pourquoi est-ce utile ?

Lorsqu'un avocat plaideur développe une théorie de la cause et prépare un dossier pour une motion ou pour un procès, il s'avère souvent très utile d'être capable de résumer le dossier, par exemple pour présenter à un juge saisi d'une motion particulière le cas en entier. L'avocat doit alors être en mesure de condenser tous les éléments de preuve en une brève présentation.

L'idée derrière l'exercice intitulé « Discours d'ascenseur » est d'arriver à résumer sa théorie de la cause de manière claire et concise en prenant le temps dont vous disposeriez pour l'expliquer à un tiers dans un ascenseur entre les étages d'un immeuble. Pour vous aider, il suffit de penser aux meilleures publicités que vous avez vues à la télévision et aux éléments qui vous ont convaincu d'acheter ou d'utiliser ce service ou ce produit.

Imaginez qu'un avocat vous rencontre dans le couloir et vous demande : « Votre procès est à quel sujet ? » Que diriez-vous ? Pouvez-vous raconter l'histoire rapidement ? Pouvez-vous le persuader rapidement ? L'exercice du « Discours d'ascenseur » permet de vous préparer à répondre à ce type de questions.

Rappelez-vous, c'est votre devoir en tant qu'avocat plaideur de présenter les arguments du client comme étant convaincants et persuasifs. Votre dossier ne repose pas que sur des éléments factuels, mais aussi sur la façon dont vous les présentez à la Cour.

Activité n°2 : « du général au particulier »

Objectifs : Mettre en pratique des techniques de plaidoirie et de pensée stratégique permettant d'obtenir un élément de preuve rapidement et efficacement et cibler un argument clé ou une phrase-choc que vous souhaitez obtenir de votre témoin puis élaborer une suite de questions ou de courts énoncés pour y parvenir.

Directives aux formateurs

Durée suggérée : 35 minutes (11 h 15 à 11 h 50)

- **10 minutes pour la présentation et la préparation**
- **25 minutes pour l'activité**

Présentation (11 h 15 à 11 h 25)

Avant de commencer, faites une présentation pour mettre en contexte l'activité. Pour en faciliter le déroulement, revoyez les éléments présentés dans la section ci-dessous intitulée « Présentation et discussion » avec les participants. Vous êtes libre d'accorder plus ou moins de temps à cette présentation en fonction du niveau d'expérience du groupe que vous dirigez. Terminez en présentant le déroulement de l'activité.

Phase de préparation

1. À sa discrétion, choisir un ou deux des cinq scénarios énumérés ci-dessous.
2. Dans tous les scénarios, Albert Bergeron est le témoin.
3. Chacun leur tour, les participants trouvent un objectif d'interrogatoire, un thème, qui sera introduit par une phrase introductive (anglais : *headline*) et posent ensuite cinq questions au témoin qui sont rattachées à ce thème.
4. Un autre participant joue alors le rôle du témoin (Albert Bergeron).
5. **Note :** En pratique, il n'est pas toujours facile de poser un nombre limité de questions pour démontrer le bien-fondé de son argument. Le plaideur doit cerner les questions qui le mèneront aux éléments de preuve qu'il cherche à obtenir, et ce, une question à la fois.

Présentation et discussion : méthode de questionnement - du général au particulier

1. Donner 5 minutes aux participants pour préparer quelques points clés qu'ils souhaitent faire ressortir en lien avec leur théorie de la cause et la preuve puis préparer 5 questions pour chacun de ces points. Ces questions doivent leur permettre d'obtenir les éléments recherchés de la part du témoin.
2. Rappeler aux participants que les questions doivent être ouvertes pour l'interrogatoire et fermées pour le contre-interrogatoire.
3. Rappeler l'importance du rythme (si le participant interrogé ne connaît pas la réponse, il peut inventer des faits/réponses).

Au besoin : l'animateur présente l'exemple suivant :

Exemple (phrase) : Vous désirez établir que la pelouse doit être verte où le jardin commence. Le participant posera donc cinq questions lui permettant de faire ressortir les éléments suivants et d'établir que la pelouse était verte au moment en question :

- TITRE : Tout d'abord, il y a un jardin.
- Deuxièmement, à côté du jardin, il y a de la pelouse.
- Troisièmement, la pelouse change de couleur selon la saison.
- Quatrièmement, au moment en cause - c'était l'été.
- Cinquièmement, la pelouse est habituellement verte en été.
- Phrase-choc (conclusion recherchée qui s'infère des éléments énoncés par le témoin), la pelouse devait être verte au moment en cause.

Présentation et discussion : du général au particulier

- Bien que l'emploi de questions simples puisse être quelque chose de difficile à mettre en pratique au début, il s'agit d'une méthode très efficace. Il faut déterminer quelles questions vous permettront de faire ressortir certains éléments de preuve, tout en étant aussi brefs et concis que possible.
- Avant une audience, l'avocat prépare un aperçu des points qu'il veut établir avec le témoin.

Concept

Afin de bien mettre en contexte le témoin, l'avocat peut présenter le sujet de l'interrogatoire en utilisant une phrase introductive. Par exemple : « Je vais maintenant vous poser des questions au sujet des primes d'assurance qui n'ont pas été payées à temps ». L'avocat pose alors des questions au témoin à ce sujet afin de mener à sa phrase-choc, sa conclusion recherchée. Lorsque le témoin aura établi son point (phrase-choc), l'avocat passe au prochain point.

Voici quelques conseils :

- Il est important de commencer chaque série de questions en en présentant le thème. Par exemple : « Je vais maintenant vous poser des questions sur vos interactions avec M. Fortin ».
- Commencez par poser une question générale : « Racontez-moi votre première rencontre ».
- Puis poursuivez pas à pas : « Quelle était la nature de vos discussions ? Qui était présent ? Quelles notes avez-vous prises ? »
- Finissez l'interrogatoire en soulignant à nouveau ce thème.
- Répéter le processus pour tous les sujets à aborder.
- Cela vous permettra de mettre en preuve les éléments au soutien de votre théorie de la cause
- Règle du *Code de déontologie applicable* : 5.4-2 (voir commentaire 7).

Information utile pour l'activité

Liste de déclarations des témoins

- Albert Bergeron : fermier et propriétaire de la grange incendiée ;
- Cécile Dupuis : conjointe d'Albert Bergeron ;
- Éric Fortin : courtier en assurance qui gère le compte d'Albert et de Cécile ;
- Grégoire Houle : courtier en assurance et propriétaire de la société Grégoire Houle.

Scénarios

Scénario #1 Renseignez-vous sur la première rencontre entre Albert Bergeron et Éric Fortin.

Scénario #2 Renseignez-vous sur l'achat de la motoneige effectué par Albert Bergeron.

Scénario #3 Renseignez-vous au sujet de la manière dont Albert Bergeron s'est occupé du courrier du bureau de poste.

Scénario #4 Renseignez-vous sur les paiements fautifs effectués par Albert Bergeron.

Scénario #5 Renseignez-vous sur la présence de Éric Fortin sur les lieux de l'incendie.

Pour chaque scénario : Commencez avec votre phrase introductive (l'objectif de votre interrogatoire). Souhaitez-vous établir un point précis (« *phrase-choc* ») ? Si oui, quel est ce point ? Posez une question générale ou établissez directement le sujet par votre phrase introductive. Puis, posez 5 questions de suivi pour étayer la preuve.

Peu importe le scénario choisi, le participant doit préparer des questions qui lui permettront d'obtenir les éléments essentiels soutenant sa théorie de la cause. Ces éléments seront introduits à titre de preuve au dossier de la Cour par le témoignage de l'individu qu'il interroge.

Mise en commun

Directives aux formateurs

Durée suggérée : 10 minutes (11 h 50 à 12 h)

Déroulement de l'activité (11 h 50 à 12 h)

Faire un tour de table afin de permettre aux participants de donner leurs commentaires sur l'activité, de présenter les points forts et les points faibles de leur expérience et de s'autoévaluer.

NOTE IMPORTANTE : Avant le dîner, soit à la fin de la mise en commun, donner l'information suivante aux participants en prévision des activités qui auront lieu en après-midi :

- Dans le cadre du groupe de travail n° 2 (après le dîner), les participants auront 15 minutes pour préparer un interrogatoire.
- Chaque participant aura ensuite 5 minutes pour effectuer son interrogatoire.
- Les participants disposeront du même temps pour préparer et effectuer leur contre-interrogatoire.

V. GROUPE DE TRAVAIL 2 : L'INTERROGATOIRE ET LA PLAIDOIRIE

Introduction au groupe de travail 2

Durée : 1 heure 30 minutes (13 h 15 à 14 h 45)

Objectif : Dans le cadre de ces deux activités, vous mettrez en pratique diverses méthodes qui vous permettront de bien présenter les éléments de preuve d'un dossier.

Plan du groupe de travail 2

1. Introduction au groupe de travail 2
2. Activité n° 3 : « Interrogatoire/contre-interrogatoire du témoin »
3. Activité n° 4 : « La plaidoirie »
4. Mise en commun

Activité n° 3 — Interrogatoire – La pièce

Objectif : Bien formuler les questions afin de présenter de manière claire la preuve à l'appui du dossier et bien choisir les questions complémentaires visant à obtenir les éléments de preuve voulus. Se familiariser avec une méthode d'interrogatoire permettant d'encadrer efficacement le témoin et d'atteindre un but précis en seulement quelques questions.

Directives aux formateurs

Durée suggérée : 10 minutes (13 h 15 à 13 h 25)

- **Accueil**
- **Explications quant aux activités n^{os} 3 et 4**
- **Survol du processus d'introduction d'une pièce**

Accueil

- ✓ Souhaiter la bienvenue aux participants à la suite du dîner
- Bien que mentionné en avant-midi, rappelez aux participants que vous n'êtes pas un expert, mais plutôt là pour faciliter la discussion et le déroulement des activités de groupe.

Explications quant au déroulement des activités n^{os} 3 et 4 (13 h 15 à 13 h 25)

- Expliquez brièvement le déroulement des deux activités. Les consignes plus spécifiques seront transmises aux participants avant chaque activité.
- Mentionnez aux participants que la première activité portera sur l'interrogatoire et la seconde sur la plaidoirie
- Mentionnez aussi que les participants seront séparés en groupe de deux. Ils joueront à tour de rôle un avocat et un témoin. Ainsi, chaque participant aura la possibilité d'interroger.
- Ensuite les participants auront l'opportunité de présenter une courte plaidoirie, soit un sommaire de la preuve à l'appui de leur cause.

Avant de commencer l'exercice, faites une présentation d'environ cinq minutes pour mettre

en contexte l'exercice en passant à travers la section **Présentation et discussion**. Vous êtes libre d'allouer plus au moins de temps à cette présentation en fonction du niveau d'expérience du groupe que vous dirigez.

Présentation et discussion : Interrogatoire

L'avocat doit convaincre le tribunal que la version des faits de son client est la plus convaincante. La partie ayant le fardeau de la preuve doit démontrer que les faits allégués sont appuyés par la preuve et que sa version des faits est « **plus probable** » que celle de la partie adverse.

Lors d'un interrogatoire et/ou d'un contre-interrogatoire, vous voulez faire avancer votre dossier (faire la preuve de faits ou obtenir des aveux nécessaires à votre théorie de la cause), attaquer la théorie de la partie adverse (attaquer les faits qu'elle tente de démontrer) et renforcer ou attaquer la crédibilité du témoin (selon s'il s'agit de votre témoin ou celui de la partie adverse).

Rappelez-vous, le témoin est un instrument vous permettant d'établir et de prouver votre théorie de la cause en établissant les faits qui prouvent vos prétentions.

- Par affidavit (requête ou motion) : la pièce dont fait mention un affidavit est marquée comme telle par la personne qui reçoit l'affidavit. Par exemple, si l'affidavit mentionne que la pièce y est jointe, cette dernière y est jointe et est déposée en même temps que l'affidavit.
- À l'audience (jugement sommaire, procès) : Chaque partie présente les éléments de preuve en appelant des témoins et aussi en produisant des documents ou quelquefois des objets - à titre de « pièces ».

Introduction d'une pièce telle un document – à retenir

1. Présenter le document au témoin
2. Permettre au témoin de réviser le document
3. Confirmer que le témoin a déjà vu le document
4. Demander au témoin d'identifier le document
5. Introduire le document à titre de pièce

Mettre en preuve un élément testimonial

- ✓ L'avocat devra aborder les sujets qu'il souhaite couvrir dans un ordre déterminé (chronologique, par sujet...).
- ✓ Pour se faire, il est possible d'utiliser la technique vue précédemment visant à faire ressortir notre phrase-choc en quelques questions. C'est la méthode du « 5 questions : pas plus! ». À titre de rappel :
 - L'avocat pose le sujet avec une phrase introductive : « Je vais maintenant vous poser des questions au sujet de X ».
 - L'avocat pose ensuite quelques questions sur ce sujet pour se rendre au point saillant, à la conclusion recherchée.
 - Lorsque le point recherché est établi, l'avocat introduit un autre sujet, il passe à un autre point.
 - Rappe! Lors de l'interrogatoire principal, les questions doivent être ouvertes.

Quelques conseils pour l'interrogatoire

À FAIRE

1. Insister sur l'expérience et les observations pertinentes du témoin, celles qui ont du poids.
2. Ajuster l'interrogatoire en fonction des questions pertinentes soulevées lors de l'analyse de cas.
3. Faire ressortir les forces de votre témoin et de la preuve - en les mesurant aux faiblesses relatives de la preuve de la partie adverse.
4. Écouter les réponses des témoins avec attention.
5. Réagir aux longues réponses en demandant d'en éclairer les tenants et les aboutissants. Utilisez la méthode du morcellement ou du « 5 questions : Pas plus ! »
6. Bien introduire les pièces.
7. Guider le témoin pas à pas lors de l'introduction d'un élément matériel en preuve par ce témoin.
8. Évaluer l'utilité de la preuve et des pièces envisagées – tenir compte du point de vue du juge ou des jurés.

À ÉVITER

1. Gaspiller de précieuses secondes sur des faits non pertinents.
2. S'écarter. Tenez-vous-en au plan.
3. S'écarter largement des pièces.
4. Délaisser un point et passer au suivant avant que le décideur l'ait bien saisi. Il y a des exceptions à cette règle. Évitez toujours de poser la question de trop.
5. Garder un point pour la plaidoirie. Présentez votre argument sans attendre, de sorte que le juge et les jurés le comprennent bien.

6. S'interposer lorsque le témoin a capté l'attention du décideur.

Activité n° 4 — La plaidoirie

Objectifs : Faire la plaidoirie d'une cause (l'exposé final, la conclusion, l'argument), identifier la preuve qui va convaincre le tribunal de donner gain de cause à votre client, exprimer la position du client en utilisant la preuve présentée et cibler les arguments les plus forts, soit ceux qui se fondent sur la preuve à l'appui.

Directives aux formateurs

Durée suggérée : 35 minutes (14 h à 14 h 35)

- 5 minutes pour la présentation
- 15 minutes pour la préparation
- 15 minutes pour l'activité

Présentation (14 h à 14 h 05)

Avant de commencer, faites une présentation pour mettre en contexte l'exercice. Pour faciliter le déroulement de l'activité, revoyez les éléments présentés dans la section ci-dessous intitulée : « Présentation/discussion ». Vous êtes libre d'accorder plus ou moins de temps à cette présentation en fonction du niveau d'expérience du groupe que vous dirigez. Terminez en présentant le déroulement de l'activité.

Déroulement de l'activité (14 h 05 à 14 h 35)

- Vous pouvez assigner ou laisser le participant choisir la partie.
- Voici la liste des documents disponibles :

La préparation (5 minutes – 14 h 5 à 14 h 10)

- Les participants sont divisés en groupe de 2 ou 3.
- On demande aux participants de choisir leur client (demande ou défense), et des pièces/éléments de preuve qu'ils souhaitent utiliser.
- Les participants ont alors 10 minutes pour préparer, chacun de leur côté, leur plaidoirie (arguments, exposé final,) qui doit être d'une durée d'environ 5 minutes.
- Encouragez les participants à mettre en pratique les techniques apprises lors de l'atelier.

Présentation de la plaidoirie (25 minutes – **14 h 10 à 14 h 35**)

- La plaidoirie est d'une durée de 5 minutes maximum par participant.
- Le participant doit faire référence à certaines pièces et à la preuve.
- À tour de rôle, les participants présentent ensuite leur plaidoirie.
- Le formateur joue le rôle du juge.

À noter : Une mise en commun aura lieu à la suite de cette activité. Les participants seront alors encouragés à s'autoévaluer et à fournir leurs commentaires et leurs rétroactions.

Présentation et discussion : la plaidoirie (l'argument)

Analyse de cas (la plaidoirie ou le récit) :

L'analyse de cas vous permet de faire ressortir les éléments de preuves de votre dossier afin d'expliquer le cas en espèce au décideur. Votre récit doit faire ressortir la preuve pertinente et démontrer qu'elle justifie l'octroi des réparations/conclusions demandées.

Voici un bref aide-mémoire ce que devrait contenir votre plaidoirie

- ✓ Une introduction succincte
- ✓ Un sommaire des faits
- ✓ Des références particulières à la preuve
 - ✓ Témoignages
 - ✓ Pièces/éléments matériels
- ✓ Des arguments simples
- ✓ Une conclusion robuste

N'oubliez pas de tenir compte des éléments suivants et de prévoir des explications à cet effet, le cas échéant:

- ✓ Les arguments de la partie adverse
- ✓ La preuve contraire à votre théorie de la cause

Vous devez raconter l'histoire, mais sans aller trop loin. Comme c'est le cas pour la plupart des plaidoiries, imaginez-vous à la place du juge qui devra écouter vos arguments. Sélectionnez les éléments de preuve qu'il sera le plus susceptible de retenir. En bref, pour réussir cet exercice, il faut raconter le récit de manière ciblée en fonction de la preuve admise devant cette Cour ou ce tribunal.

Il n'est pas recommandé de revenir à plusieurs reprises sur les mêmes arguments : expliquez-les une fois, mais de façon convaincante.

De plus, pour démontrer une question de fait, il n'est pas nécessaire de s'appuyer sur une multitude de pièces. Une ou deux pièces (ou élément de preuve) suffiront. Rappelez-vous que la preuve à l'appui doit être pertinente par rapport au recours demandé.

Simplifier la plaidoirie et cibler les preuves à l'appui

Faites l'inventaire de vos arguments et déterminez quels points de droit pourraient être admis par la partie adverse sans que vous n'ayez besoin d'en faire la preuve.

Ensuite, soyez sensible au fait que le juge n'a pas besoin d'entendre tous vos arguments.

De plus, pensez comment utiliser un point qui n'est pas très controversé.

Vous pouvez aussi prendre pour acquis, dans certains cas, que le juge est déjà un expert sur le sujet et que vous pouvez ignorer certains points juridiques simples et explicatifs. Comment le savoir? Il suffit de demander. Pour chaque cas, vous pouvez demander au juge s'il est nécessaire d'expliquer un point en particulier.

À titre de rappel pour l'activité – rappel des documents disponibles

Témoignage / Preuve orale

- Albert Bergeron
- Cécile Dupuis
- Éric Fortin
- Grégoire Houle
-

Documents

- Doc 1 : Note de service à Éric Fortin
- Doc 2 : Lettre de rappel
- Doc 3 : Copie des états financiers
- Doc 4 : Lettre d'avertissement
- Doc 5 : Lettre de résiliation
- Doc 6 : Extraits de l'interrogatoire préalable de Cécile Dupuis

Mise en commun - conclusion

1. Une mise en commun aura lieu à la suite des deux activités.
2. Vous serez alors encouragés à vous autoévaluer et à fournir vos commentaires et vos rétroactions.

Directives aux formateurs

La rétraction s'effectue soit à la fin de chacune des activités (une première mise en commun après l'activité n° 3 et une seconde après l'activité n° 4) soit à la fin des deux activités (une mise en commun pour les deux activités). C'est à votre guise.

Durée suggérée : 10 minutes (14 h 35 à 14 h 45)

- un bloc de 10 minutes ou 2 blocs de 5 minutes

Déroulement de l'activité (14 h 35 à 14 h 45)

Faire un tour de table afin de permettre aux participants de donner leurs commentaires sur l'activité, de présenter les points forts et les points faibles de leur expérience et de s'autoévaluer.

VI. DOCUMENTS À L'APPUI – SITUATION DE FAITS

RÉSUMÉ DU CAS

Albert Bergeron et sa conjointe, **Cécile Dupuis**, achètent une ferme. Par la suite, ils achètent des quotas laitiers, du bétail et de l'équipement pour la traite du lait. Albert et Cécile assurent leurs biens auprès d'**Éric Fortin**, courtier en assurance et propriétaire de l'Entreprise Éric Fortin. L'Entreprise Éric Fortin paie les primes d'assurance à l'assureur, la Coopérative d'assurance agricole (la CAA).

En 2001, Éric Fortin vend son entreprise à **Grégoire Houle**, à condition qu'il puisse continuer à gérer les dossiers de ses clients. Éric Fortin continue de travailler au nom de Grégoire Houle gérant ainsi les affaires d'Albert et de Cécile.

En 2008, le prix du lait chute. Albert Bergeron prend du retard dans le paiement de ses factures, incluant le paiement des factures de la CAA. En 2009, Grégoire Houle commence donc à imposer des frais de retards de 2 % à Albert Bergeron.

En 2010, faute de paiements d'Albert, Grégoire Houle cesse de payer les primes d'assurances de la CAA. La CAA annule la police d'assurance d'Albert et de Cécile. La CAA envoie un avis par écrit à Albert et Cécile.

Le 15 avril 2010, la grange prend en feu. Albert n'est pas sur les lieux au moment de l'incident. Il est à la maison. Cécile complète les documents pour réclamer les bénéfices en vertu de la police d'assurance. La CAA rejette la réclamation d'assurance.

Le couple intente une poursuite contre la CAA, Éric Fortin (personnellement) et Grégoire Houle Inc. (l'entreprise). La réclamation contre la CAA est abandonnée lorsque la CAA démontre une preuve de résiliation adéquate.

LES PARTIES

Albert Bergeron : fermier et propriétaire de la grange incendiée ;

Cécile Dupuis : conjointe d'Albert Bergeron ;

Éric Fortin : courtier en assurance qui gère le compte d'Albert et de Cécile ;

Grégoire Houle : courtier en assurance et propriétaire de la société Grégoire Houle ;

Isaac Jolicoeur : vice-président, Coopérative d'assurance agricole (la CAA).

DÉCLARATION DES TÉMOINS

Les documents suivants font partie du dossier et ont été produits par l'une ou plusieurs des parties. Ils sont identifiés comme pièce avec description pour en faciliter l'identification.

Pour les activités, surtout l'activité portant sur la plaidoirie, les déclarations suivantes devront être considérées comme la preuve orale, faites par les parties durant l'audience.

DÉCLARATION D'ALBERT BERGERON

1. Je suis fermier. J'ai obtenu ma formation au Collège de l'agriculture. J'ai obtenu mon diplôme de ce collège en 1983. Mon père était fermier. Mon frère est fermier. Depuis que je suis jeune, j'ai toujours su que je voulais être fermier.
2. Après avoir obtenu un diplôme collégial, j'ai marié mon amoureuse d'enfance, Cécile Dupuis. Elle vient aussi d'une famille agricole. Nous avons eu deux enfants lors des premières années de notre mariage. Un est marié et n'habite plus à la maison. Il travaille en ville. L'autre est encore à la ferme et il aimerait devenir fermier comme moi.
3. En 1995, j'ai acheté ma ferme avec un financement reçu de la Société du Crédit Agricole, la SCA. Je savais que j'allais acheter des quotas de lait parce que c'est ainsi que je voulais gagner ma vie.
4. La ferme comprenait une grande grange, une maison et 100 acres de terres pour cultiver le maïs. J'ai planté la première récolte de maïs et j'ai appliqué pour le quota de l'Office du lait (l'Office) la première année.
5. J'ai commencé à travailler comme travailleur pour les fermes voisines pour gagner assez d'argent pour payer mes dépenses. Je savais que j'allais devenir fermier indépendant. C'était mon rêve.
6. Peu de temps après avoir acheté ma ferme, j'ai rencontré ÉRIC FORTIN, un bon vieux monsieur qui est passé à la maison. Il m'a dit qu'il était le courtier en assurance qui gérait l'assurance pour toutes les fermes à proximité. Il a dit qu'il allait prendre soin de moi comme il avait pris soin de ses autres clients depuis de nombreuses années. J'ai accepté qu'il devienne mon courtier en assurance. On s'est même serré la main.
7. ÉRIC FORTIN était propriétaire de sa propre entreprise, Entreprise ÉRIC FORTIN. Il avait une entente avec la Coopérative d'assurance agricole, la CAA. Tout au long de ma relation avec ÉRIC FORTIN, j'avais toujours assuré ma ferme, mes voitures, mon équipement, tout avec la CAA.
8. En 1996, ma demande pour quotas laitiers a été acceptée. Je suis devenu un fermier laitier. J'ai emprunté de l'argent à la SCA pour acheter les quotas. Avec les quotas, j'ai emprunté plus d'argent pour acheter un troupeau de 20 vaches laitières. J'ai aussi emprunté de l'argent pour acheter de l'équipement de traite afin de produire du lait.
9. En 1999, j'ai eu assez de succès pour élargir mon opération. J'ai acheté 20 autres vaches et le quota pour accompagner celles-ci. Je n'avais pas besoin de plus d'équipement ou d'espace, la grange était assez grande et j'avais déjà tout ce qu'il me fallait.

10. Les choses se sont bien déroulées pour les prochaines années. J'étais en mesure de rembourser mes dettes et de réduire mon obligation envers la SCA. Je remplaçais ma voiture familiale toutes les quelques années. La vie était belle.
11. Au début des années 2000, ÉRIC FORTIN s'est joint à la société Grégoire Houle. Il n'y avait aucun changement pour moi et j'ai continué de faire affaire avec ÉRIC FORTIN et la CAA.
12. Je rencontrais ÉRIC FORTIN périodiquement, habituellement à chaque année, au moment du renouvellement de la police d'assurance. Puisque j'avais plusieurs polices d'assurance, elles étaient renouvelées à différents moments durant l'année. Cependant, on se rencontrait seulement une fois par année. Peu importe ce qu'ÉRIC FORTIN recommandait, c'est ce que je prenais. Je disais à ÉRIC FORTIN ce qui se passait avec mon entreprise et quels changements j'avais apporté à mon équipement et à mon véhicule puis, il apportait les modifications nécessaires à mes polices d'assurance.
13. Chaque année, je recevais une grande quantité de courriers de la Société Grégoire Houle et de la CAA. Je recevais les avis que les primes étaient dues ou qu'elles avaient été payées. Je recevais des avis pour des mises à jour ou pour des changements. Je recevais de la correspondance générale qui annonçait des choses. Je n'ai jamais lu tout ça. ÉRIC FORTIN savait que je ne lisais pas ce courrier. Il savait que je comptais sur lui pour tout ça. J'étais un fermier et j'étais bon dans mon travail. Il était un courtier en assurance et je pense qu'il était bon à cela.
14. En 2008, les choses ont commencé à changer. Le prix du lait a chuté. Mes chèques mensuels de quotas ont été réduits. Cela a eu un impact négatif sur ma capacité à rembourser mes dettes. J'ai pris du retard dans mes paiements. À un moment donné je ne pouvais même plus payer l'épicerie à temps. Chaque mois, je recevais mon chèque pour les quotas et je décidais qui je pouvais payer et combien. Cela a été très stressant pour moi et Cécile Dupuis. Nous avons ressenti beaucoup de pression.
15. Au cours de cette période, j'ai acheté une motoneige usagée. C'était nécessaire pour je puisse réparer les clôtures aux frontières de ma ferme. C'était également nécessaire pour que mes enfants puissent se déplacer et faire leurs corvées. Elle était assurée par la société Grégoire Houle et la CAA.
16. En 2009, les choses ont empiré. Les chèques des quotas laitiers ont encore été réduits et mes factures s'accumulaient. Je payais le minimum dû sur mes factures de la CAA et de la SCA, parfois même en retard. J'avais des ennuis avec la SCA et je leur ai demandé plus d'argent. Bien que ma ferme et à mon entreprise représentaient des importants avoirs financiers, ils ont évalué mon habilité à payer en fonction des chèques de quotas laitiers. Ils m'ont dit que je ne pouvais pas recevoir plus d'argent.

17. Pendant cette période, ÉRIC FORTIN a été très gentil. Il m'a dit de payer à la société Grégoire Houle ce que je pouvais me permettre chaque mois et il allait continuer de faire avancer les choses. Je savais qu'il y avait un frais de service pour cela, mais nous n'en avons pas parlé. Il savait juste que j'avais de la misère. Il savait que c'était la même chose pour les autres fermiers de la région. Je n'étais pas le seul dans cette situation.
18. Je recevais du courrier de la société Grégoire Houle et de la CAA chaque mois. Je ne l'ai jamais lu puisque je n'avais jamais lu ce courrier auparavant. Je savais que j'étais en difficulté. Je n'avais pas besoin d'eux pour me le rappeler. J'ai rencontré ÉRIC FORTIN de temps à autre et il continuait de me dire la même chose : « Faites ce que vous pouvez, ALBERT. Faites de votre mieux ».
19. Le 15 avril 2010, je me suis réveillé tard dans la nuit pour constater que ma grange était en feu. Par le temps que je me lève et que j'appelle le service d'incendie, c'était trop tard ; notre exploitation laitière était détruite. Tôt le lendemain, ÉRIC FORTIN est venu chez moi. Il a vu la dévastation. Il m'a regardé, a secoué la tête et m'a dit : « Je suis désolé ALBERT. Il n'y a rien que je peux faire ». Je ne savais pas ce qu'il voulait dire.
20. Le lendemain, je suis allée au bureau de la société Grégoire Houle et j'ai rencontré ÉRIC FORTIN. Il m'a expliqué que ma police agricole avec la CAA avait été annulée. J'étais furieux. Je me suis senti trahi. On ne m'a jamais dit qu'elle avait été annulée. Ma voiture était toujours assurée ainsi que ma motoneige. Ils ne sont pas essentiels pour moi. Ma ferme l'était !
21. Après ma rencontre avec Grégoire Houle, je suis allé voir un avocat. J'ai commencé une action en justice.
22. Sans assurance pour payer pour la restauration de ma ferme, j'ai perdu mes moyens de subsistance. Je vais devoir travailler comme employé, si quelqu'un veut bien m'embaucher. La valeur de la propriété agricole, incluant la maison (qui n'a pas été endommagée), est suffisante pour couvrir ma dette. Cependant, si je vends ma ferme, il ne me restera plus rien.
23. J'ai reçu une estimation pour le coût de remplacement de la grange, l'équipement et le bétail. Le montant est de 200 000 \$. Avec ça, je peux reconstruire ce que j'ai perdu. Sans ça, je ne suis qu'un simple ouvrier. CÉCILE DUPUIS doit travailler à l'extérieur de la maison pour la première fois depuis que nous nous sommes mariés.

DÉCLARATION DE CÉCILE DUPUIS

1. Je suis la conjointe d'ALBERT BERGERON. J'ai lu sa déclaration de témoin et je suis d'accord avec ce qu'il a dit. Je ne savais pas quelques-uns des détails. Il était responsable de la gestion de l'entreprise. Il avait une tête pour ça et il a été éduqué pour ça.
2. J'ai toujours été responsable de m'occuper de la maison et d'élever les enfants. Je travaillais à l'extérieur de la maison avant de me marier, mais jamais depuis le mariage. Ça s'était avant que le feu se produise. Maintenant je dois travailler. Nous étions une famille agricole traditionnelle jusqu'à ce que le feu nous prenne notre exploitation laitière. Je ne savais pas que notre situation financière était à ce point précaire avant qu'ALBERT me le dise, peu de temps avant le feu.
3. Si je l'avais su, j'aurais été à la recherche d'un emploi à la ville beaucoup plus tôt. Il a essayé de me protéger, mais je suis un peu fâchée qu'il ne m'ait pas incluse dans la prise des décisions à l'époque.
4. Je savais que nous ne payions pas nos factures à temps. Je faisais les courses en ville, mais je ne payais jamais avec de l'argent comptant. ALBERT payait les factures. Depuis 2008, je savais qu'on était en retard dans le paiement de certaines factures. Je ne savais pas à quel point.
5. Même si je suis propriétaire de 50 % de la ferme, je n'ai jamais rencontré ÉRIC FORTIN pour discuter de nos assurances. C'était toujours ALBERT. Moi, je ne connaissais rien là-dedans.
6. Une de mes tâches routinières pour la famille était d'aller au bureau de poste. Si nous avons reçu une lettre recommandée, ce qui arrivait de temps en temps, je suis certainement allée la chercher. On m'a montré le talon du bureau de poste pour la lettre d'annulation envoyée par la CAA, par courrier recommandé. Je peux identifier ma signature sur le talon, mais je ne reconnais pas l'enveloppe ni la lettre.
7. Lorsqu'on recevait du courrier de ce genre, je l'apportais à la maison. Je le laissais sur la table de la salle à manger. ALBERT le regardait puis il le rangeait, répondait ou s'en occupait d'une quelconque manière. Je ne le lisais pas puisque ce n'était pas pour moi.
8. Je travaille maintenant comme caissière à l'épicerie locale.

DÉCLARATION D'ÉRIC FORTIN

1. Je suis un courtier en assurance détenant mon permis depuis 1975. Je vis et travaille dans la même ville où ALBERT BERGERON est propriétaire de sa ferme.
2. Auparavant, j'avais ma propre entreprise de courtage indépendant, Entreprise ÉRIC FORTIN. J'ai eu plusieurs contrats avec plusieurs assureurs, mais l'assureur préféré des fermiers était la Coopérative d'assurance agricole, la CAA.
3. Je savais lorsqu'une personne achetait ou vendait une ferme dans la région. Lorsque j'ai appris qu'ALBERT BERGERON avait acheté cette ferme, je suis passé le voir à sa maison. Je l'ai rencontré et je lui ai expliqué que j'étais le courtier de choix pour la plupart des fermiers de la région. Je me suis occupé de tous ses besoins d'assurance. À ce que je sache, il ne faisait pas affaire avec quelqu'un d'autre.
4. Avec la CAA, je me suis arrangé pour lui fournir des assurances pour sa ferme, son équipement, ses troupeaux et ses véhicules. Je rencontrais ALBERT BERGERON chaque année ou aux deux ans pour discuter des changements qui s'étaient produits dans son entreprise laitière, quels véhicules il avait achetés ou vendus, etc. Nous avons toujours discuté ensemble de ses besoins en matière d'assurance et je m'en suis occupé. Je connaissais assez bien CÉCILE DUPUIS l'ayant rencontré lors des activités de l'église et lors d'autres événements sociaux dans la ville. Elle n'a pas participé aux rencontres portant sur l'assurance. ALBERT BERGERON avait dit qu'il parlait pour elle, et je suis sûr que c'était le cas.
5. En 2001, je savais que j'allais prendre ma retraite prochainement. J'ai rencontré un jeune courtier en assurance, GRÉGOIRE HOULE, qui avait une entreprise de courtage d'assurance, la Société Grégoire Houle et il faisait des arrangements pour fusionner avec d'autres courtiers en assurance indépendants de la région. J'ai vendu mon entreprise à GRÉGOIRE HOULE à condition que je puisse continuer de gérer les dossiers de mes clients. J'ai continué ainsi au nom de GRÉGOIRE HOULE. J'ai dit à ALBERT BERGERON que je faisais ainsi et j'ai continué de gérer ses affaires.
6. J'ai géré les besoins d'assurance d'ALBERT BERGERON par l'entremise de la société Grégoire Houle jusqu'à ce qu'ALBERT rencontre des difficultés financières. En 2008, ALBERT BERGERON a ajouté une motoneige, qui devait être assurée pour responsabilité et indemnités d'accident en vertu de la législation provinciale d'assurance automobile.
7. En 2008, ALBERT BERGERON a commencé à rencontrer des difficultés. Il ne payait pas ses primes d'assurance à temps. La société Grégoire Houle a envoyé des rappels et plus tard, une lettre qui avertissait ALBERT BERGERON que la CAA allait annuler l'assurance.

8. J'avais parlé avec ALBERT BERGERON par téléphone et lors des rencontres occasionnelles en ville. Chaque fois, je lui ai dit que la société Grégoire Houle avait besoin de plus d'argent pour maintenir l'assurance. Chaque fois, ALBERT BERGERON m'a dit qu'il allait faire de son mieux. Je l'ai cru et je lui faisais confiance.
9. Je savais que la société Grégoire Houle payait les primes pour ALBERT BERGERON, mais je ne connaissais pas les conditions du versement de ces paiements. Je ne m'y intéressais pas. J'avais vendu mon entreprise à GRÉGOIRE HOULE justement pour me libérer de tous ces tracas.
10. Je savais que GRÉGOIRE HOULE était à bout de patience. GRÉGOIRE HOULE m'a dit directement qu'ALBERT BERGERON devait payer plus d'argent et que le compte d'ALBERT BERGERON comportait le plus important déficit de l'entreprise. Si ALBERT BERGERON ne payait pas, GRÉGOIRE HOULE allait me facturer les primes d'ALBERT.
11. Je ne suis pas au courant des arrangements financiers entre la société Grégoire Houle et ALBERT BERGERON, mais je ne voulais pas payer personnellement les primes d'ALBERT BERGERON. J'ai passé les commentaires de GRÉGOIRE HOULE à ALBERT BERGERON relativement à la nécessité de payer plus d'argent quand je l'ai vu.
12. Je savais que la CAA allait annuler la police. On m'a aussi informé lorsque cela s'est produit. J'ai vu une copie de la lettre d'annulation envoyée à la société Grégoire Houle dans le cours normal des pratiques de la CAA en tant qu'assureur.
13. Grégoire Houle a continué de faire les paiements des primes au nom d'ALBERT BERGERON relativement à sa voiture et sa motoneige, puisqu'il s'agit d'une obligation prévue dans la loi provinciale. ALBERT BERGERON aurait pu être arrêté s'il conduisait sans assurance. De plus, le petit montant d'argent qu'ALBERT BERGERON nous donnait chaque mois était suffisant pour couvrir le montant des primes pour la voiture et la motoneige.
14. J'ai su que l'incendie avait eu lieu le matin même où l'évènement s'est produit. Je me suis rendu à la ferme d'ALBERT BERGERON. J'étais très désolé pour lui, mais je lui avais dit qu'il n'y a rien que je pouvais faire, car il n'avait pas payé ses primes. ALBERT BERGERON était très abattu. Ce jour-là, on ne s'est pas parlé davantage.
15. Le lendemain, ALBERT BERGERON est passé au bureau. Je lui ai expliqué que la police pour le feu avait été annulée et que l'assureur n'était pas responsable. Je comprends qu'ALBERT BERGERON a perdu 200 000 \$ en raison du feu, mais ce n'est pas de ma faute. Ce n'est pas la faute de GRÉGOIRE HOULE non plus.

16. Je suis assuré et les erreurs et omissions sont couvertes par ma police de responsabilité de mon organisation professionnelle.

DÉCLARATION DE GRÉGOIRE HOULE

1. Je suis un courtier en assurance agréé depuis 1993. Je vis et travaille dans la même ville où ÉRIC FORTIN avait sa pratique d'assurance.
2. Quand j'ai commencé ma carrière en tant que courtier en assurance, j'ai toujours eu l'intention d'acheter d'autres entreprises de courtage et de créer une puissance régionale. J'ai donc créé la société Grégoire Houle à cet effet.
3. J'ai acheté l'entreprise d'ÉRIC FORTIN en 2001. À ce moment-là, peu de mes clients étaient des fermiers. La plupart étaient des propriétaires de maison et d'entreprise en milieu urbain.
4. Quand j'ai acheté l'entreprise d'ÉRIC FORTIN, j'ai commencé à faire affaire avec la CAA. Cette société offrait un rabais aux courtiers qui lui apportaient beaucoup de clients. Avant d'acquérir cette entreprise, je n'avais pas assez de clients fermiers. Après la transaction, j'en avais suffisamment pour obtenir le rabais.
5. Je transigeais avec les clients agricoles de la même façon qu'avec mes clients d'affaires. Ils avaient des chiffres d'affaires et des flux de revenus et ils devaient être assurés pour les temps difficiles.
6. Il n'y a pas beaucoup de différences entre l'entreprise d'ÉRIC FORTIN et mon autre entreprise, sauf le type de clientèle.
7. ÉRIC FORTIN avait plusieurs clients qui accusaient des retards de paiements. J'avais comme pratique de ne pas accorder de crédit aux clients et j'ai encouragé ÉRIC FORTIN à éliminer ces dettes. Il était réticent à le faire, mais il est clair, à la lecture de ses documents comptables, que la situation s'est améliorée relativement aux paiements en retard au cours des sept années qui ont suivi.
8. ÉRIC FORTIN a continué de servir ses clients et de gérer les relations avec ses clients. La société Grégoire Houle gérait la « paperasse », tout l'aspect administratif. ÉRIC FORTIN approchait du moment de sa retraite, mais il n'avait pas fixé de date pour cesser de travailler.
9. En 2008, plusieurs de mes clients agriculteurs souffraient d'une baisse de revenus. Certains avaient de la difficulté à payer leurs primes.
10. J'ai institué une pratique visant à facturer des frais de retard pour les aider. Je les aidais en payant une partie de leur prime pour eux et je leur facturerais un frais de 2 % par mois puisque je voulais décourager cette pratique. Je ne suis pas une banque. Je n'ai pas assez de capital pour être en mesure d'avoir un grand nombre de clients ne payant pas leurs primes à temps.
11. Voici comment ça fonctionnait :

- a. J'envoyais un rappel mensuel à chaque client qui était en retard pour le paiement de sa prime, accompagné d'une déclaration du montant qui était dû. Cette déclaration mentionnait les frais qui allaient être facturés si le retard persistait.
 - b. Chaque année, j'envoyais une copie du relevé de compte démontrant les primes facturées, les paiements effectués et les frais de retard portés au compte.
 - c. Les frais de retard étaient imputés au solde du mois précédent. Tous les paiements reçus étaient versés pour réduire le solde impayé.
12. Dans le cas d'ALBERT BERGERON, la portion impayée de son compte client était la plus élevée de tous. À partir de 2009, il était de plus en plus en retard. Il effectuait des paiements de façon sporadique. À plusieurs reprises, j'ai mentionné à ÉRIC FORTIN que cela devait être corrigé. Je l'ai fait par note de service ainsi qu'en personne lors de nos réunions d'équipe hebdomadaires.
13. Le montant de la dette d'ALBERT augmentait sans cesse. En 2010, j'ai refusé de faire le paiement de ses primes. Je l'ai donc inscrit comme étant en défaut de paiement. J'ai averti ÉRIC FORTIN que je le faisais. Je ne pouvais plus me permettre de soutenir ce compte.
14. La CAA a envoyé une lettre d'avertissement habituelle à ÉRIC FORTIN ainsi qu'une copie à mon entreprise. Elle a ensuite envoyé une lettre d'annulation, comme le prévoit la *Loi sur les assurances*, par courrier recommandé. Du moins, c'est ce que je crois.
15. J'ai continué de faire des paiements pour les assurances de la voiture et la motoneige parce que c'était inférieur au montant qu'ALBERT BERGERON payait, malgré que ce fût de façon sporadique. Sa dette a diminué.
16. J'ai appris de la part d'ÉRIC FORTIN qu'il y avait eu un incendie à la ferme d'ALBERT, le lendemain de l'incendie. Comme la police d'assurance avait été annulée, nous ne pouvions rien faire pour l'aider.
17. Mon entreprise et moi sommes assurés pour la responsabilité civile générale, ce qui inclut les erreurs et les omissions, tout comme c'est le cas pour ÉRIC FORTIN.

DOC 1 NOTE DE SERVICE À ÉRIC FORTIN

Société Grégoire Houle

À : Éric Fortin

De : Grégoire Houle

Date : 15 août 2009

Je sais que vous avez un lien personnel étroit avec vos clients. Néanmoins, nous sommes une entreprise. Le compte d'ALBERT BERGERON comporte d'importants aréages en raison de trop nombreux défauts de paiement. Nous ne pouvons pas continuer de soutenir son compte. Il semble qu'ALBERT BERGERON ne paiera probablement pas. Par conséquent, je vous annonce que je vais cesser de payer les primes de la CAA. Si le défaut de paiement persiste, je vais attribuer les primes d'ALBERT BERGERON à votre compte. Vous pouvez faire le suivi.

Éric, s'il vous plaît, ne prenez pas ceci personnellement. La société Grégoire Houle ne peut se permettre d'assumer le fardeau financier de toute la communauté.

Signé Grégoire Houle

DOC 2 LETTRE DE RAPPEL

Société Grégoire Houle

Au service de notre communauté en matière d'assurance

1^{er} février 2008

Albert Bergeron et Cécile Dupuis

OBJET : Vos assurances avec nous

Nous vous écrivons pour vous informer que vos primes d'assurance n'ont pas été payées à temps. Vous avez un solde impayé. Nous ne sommes pas des créanciers ni une banque. Nous ne pouvons pas être responsables de payer les primes d'assurance pour nos clients.

Lorsque nous avançons des fonds pour le compte de nos clients, nous facturons des frais de service de 2 % par mois pour toutes les sommes impayées. Nous sommes conscients que ceci est plus que les taux facturés par des créanciers comme des banques ou des cartes de crédit, mais nous voulons que nos clients payent leur facture à temps, y compris ce que vous nous devez.

Veuillez prendre les mesures qui s'imposent afin de nous payer ce que vous nous devez. Vous pouvez nous contacter en tout temps pendant les heures de bureau pour prendre de telles mesures.

Le solde impayé s'élève à 1 550 \$.

Signé Grégoire Houle

DOC 3 COPIE DES ÉTATS FINANCIERS

Date	Description	Primes	Frais de retard	Crédit	Solde
Déc. 07	Renouvellement – police pour ferme	- 1 900,00 \$			- 1 900,00 \$
Janv. 08	Balance			350,00 \$	- 1 550,00 \$
Févr. 08	Paiement		- 31,00 \$		- 1 581,00 \$
Mars 08	Intérêt		- 31,62 \$		- 1 612,62 \$
Avril 08	Intérêt/paiement		- 32,25 \$	500,00 \$	- 1 144,87 \$
Mai 08	Intérêt		- 22,90 \$		- 1 167,77 \$
Juin 08	Intérêt/renouvellement – police de maison et de véhicule	- 2 450,00 \$	- 23,36 \$		- 3 641,13 \$
Juill. 08	Intérêt/paiement		- 72,82 \$	500,00 \$	- 3 213,95 \$
Août 08	Intérêt		- 64,28 \$		- 3 278,23 \$
Sept 08	Intérêt		- 65,56 \$		- 3 343,79 \$
Oct. 08	Intérêt/paiement		- 66,88 \$	1 000,00 \$	- 2 410,67 \$
Nov. 08	Intérêt/nouvelle police pour motoneige	- 400,00 \$	- 48,21 \$		- 2 858,88 \$
Déc. 08	Intérêt/renouvellement police pour ferme	- 2 000,00 \$	- 57,18 \$		- 4 916,06 \$
Janv. 09	Intérêt/paiement		- 98,32 \$	1 500,00 \$	- 3 514,38 \$
Févr. 09	Intérêt		- 70,29 \$		- 3 584,67 \$
Mars 09	Intérêt		- 71,69 \$		- 3 656,36 \$
Avril 09	Intérêt/paiement		- 73,13 \$	1 500,00 \$	- 2 229,49 \$
Mai 09	Intérêt		- 44,59 \$		- 2 274,08 \$
Juin 09	Intérêt/renouvellement – police pour maison et véhicule	- 2 350,00 \$	- 45,48 \$		- 4 669,56 \$
Juill. 09	Intérêt		- 93,39 \$	500,00 \$	- 4 262,95 \$
Août 09	Intérêt		- 85,26 \$		- 4 348,21 \$
Sept 09	Intérêt		- 86,96 \$		- 4 435,17 \$
Oct. 09	Intérêt		- 88,70 \$	450,00 \$	- 4 073,88 \$
Nov. 09	Intérêt/renouvellement – police pour motoneige	- 450,00 \$	- 81,48 \$		- 4 605,35 \$
Déc. 09	Intérêt		- 92,11 \$		- 4 697,46 \$
Jan 10	Intérêt		- 93,95 \$	750,00 \$	- 4 041,41 \$
Févr. 10	Intérêt		- 80,83 \$		- 4 122,24 \$
Mars 10	Intérêt		- 82,44 \$		- 4 204,68 \$
Avril 10	Intérêt		- 84,09 \$		- 4 288,78 \$
Mai 10	Intérêt		- 85,78 \$		- 4 374,55 \$

DOC 4 LETTRE D'AVERTISSEMENT

COOPÉRATIVE D'ASSURANCE AGRICOLE

1^{er} février 2010

Albert Bergeron et Cécile Dupuis

OBJET : Police d'assurance numéro 12345

Vous avez omis de verser l'argent nécessaire pour payer vos primes pour la police d'assurance mentionnée en rubrique.

En vertu de la *Loi sur les assurances*, nous avons le droit de mettre fin à votre police pour non-paiement. Si vous ne versez pas la somme de 2 250 \$ le ou avant le 1^{er} mars 2010, ladite police d'assurance sera annulée.

Si l'annulation se produit, nous vous ferons parvenir un avis par courrier recommandé. Par la suite, vous aurez 30 jours pour rétablir votre police. Pour être clair, la police sera annulée 30 jours après la date d'envoi de la lettre d'annulation, sauf si vous payez les sommes dues. Au cours de cette période de 30 jours, vous avez droit au rétablissement de la police si vous payez le solde des primes dues. Une fois la période de 30 jours écoulée, vous devez faire une demande pour une nouvelle police. Cependant, au cours de cette période de 30 jours, vous serez toujours assuré en vertu de la police.

Signé Isaac Jolicoeur,

Vice-président

DOC 5 LETTRE DE RÉSILIATION

COURRIEL RECOMMANDÉ

1^{er} mars 2010

Coopérative d'assurance agricole
100 Chemin Beauport
Ottawa (Ontario) K1P 6H7

OBJET : Police d'assurance numéro 12345

Monsieur Bergeron et Madame Dupuis,

Attention : vous ne serez plus assuré en vertu de cette police d'assurance à compter du 30^e jour suivant la date inscrite au haut de cette lettre.

Vous avez omis de verser le montant nécessaire pour payer la prime sur la police d'assurance mentionnée en rubrique. En vertu de la *Loi sur les assurances*, nous exerçons notre droit de mettre fin à cette police d'assurance pour non-paiement. L'annulation entre en vigueur à compter du 30^e jour suivant la date inscrite au haut de la présente lettre.

Vous avez le droit de rétablir votre police en règle au cours des 30 prochains jours. Pour ce faire, vous devez payer le solde en entier. Si vous le faites, ladite police sera automatiquement rétablie. Si vous ne le faites pas, la police sera et demeurera annulée.

Advenant qu'un événement se produise vous donnant le droit de faire une réclamation en vertu de cette police suivant le 30^e jour à compter de la date inscrite au haut de la présente lettre ou avant de rétablir cette police, vous ne serez pas assuré. C'est seulement en effectuant le paiement avant l'événement que vous aurez le droit de faire une réclamation.

Signé Isaac Jolicoeur
Vice-président

DOC 6 EXTRAITS DE L'INTERROGATOIRE PRÉALABLE DE CÉCILE DUPUIS

Extraits de la transcription de l'interrogatoire de Cécile Dupuis par l'avocat de la CAA. Une fois que l'assureur a été informé que l'annulation de la police respectait la loi qui gouverne l'assurance incendie, il a cessé l'examen et a négocié le désistement de la réclamation.

1. Q. Vous avez fait une demande en vertu de cette police en raison d'un incendie qui s'est produit le 15 avril 2010.

R. Oui. Je me souviens que je l'ai signé. C'est moi qui ai fait la déclaration pour CAA.

2. Q. La police couvre la grange, l'équipement et le bétail, c'est exact ?

R. Je ne sais pas. Mais je sais que tout ce que nos biens de valeurs étaient assurés.

3. Q. Je vois que votre courtier au départ était ÉRIC FORTIN, mais cela a changé en 2001 pour GRÉGOIRE HOULE. Que pouvez-vous me dire à ce sujet ?

R. Je ne sais pas vraiment puisque je ne gère pas cet aspect entourant notre ferme. ÉRIC FORTIN était un agent d'assurance. Il passait à notre maison et rencontrait ALBERT presque chaque année. ÉRIC FORTIN vieillissait et il a dit qu'il allait vendre son entreprise à une personne plus jeune. Je sais que nous avons arrêté de recevoir du courrier d'ÉRIC FORTIN et nous avons commencé à recevoir des lettres de la société Grégoire Houle.

4. Q. Qui vous donnait des conseils sur les questions d'assurance ?

R. Personne ne m'a donné de conseils.

5. Q. Est-ce que la situation a changé lorsqu'ÉRIC FORTIN a vendu son entreprise à GRÉGOIRE HOULE ?

R. Non, ÉRIC FORTIN rencontrait encore mon mari. Je ne crois pas que GRÉGOIRE HOULE ou quelqu'un d'autre de son entreprise n'ait jamais rencontré mon mari.

6. Q. Est-ce que quelqu'un de la CAA vous a déjà donné des conseils sur les questions d'assurance ?

R. Non.

7. Q. Est-ce que quelqu'un de la CAA a déjà donné des conseils à votre mari ?

R. Pas à ce que je sache. Nous pouvions compter sur ÉRIC FORTIN.

8. Q. Je comprends qu'il avait des polices d'assurance de la CAA pour la maison et une autre pour la ferme, ce qui incluait une grange, le matériel agricole, la voiture, la motoneige et le bétail. Est-ce vrai ?

R. Oui.

9. 15. Q. En 2010, la CAA vous a envoyé deux lettres au sujet de votre police. La première est datée du 1^{er} février 2010.

R. Oui.

10. Q. Avez-vous reçu cette lettre approximativement à la date qui y est indiquée dans l'entête ?

R. Je ne sais pas.

11. Q. S'il vous plaît, expliquez cette réponse. Comment pouvez-vous ne pas savoir ?

R. Je vais chercher le courrier au bureau de poste. S'il est recommandé, je signe. Sinon, je n'ai qu'à le prendre sans autre formalité. D'une manière ou d'une autre, c'est moi qui vais chercher le courrier à cet endroit.

12. Q. Que faites-vous avec le courrier ?

R. Je l'amène à la ferme. Je le mets sur la table dans la salle à manger. Je le laisse là pour qu'ALBERT l'ouvre, le lise et le traite.

13. Q. Je vais vous poser des questions au sujet de la deuxième lettre. Je vous montre cette deuxième lettre de la CAA, elle est datée du 1^{er} mars 2010. L'avez-vous reçue ?

R. Ma réponse est la même. Je l'ai peut-être reçue ou non. Je suis certaine que je ne l'ai pas lu.

14. Q. Comment le savez-vous ?

R. Ça dit que c'est un avis de résiliation de la police d'assurance. Je me serais certainement rappelé quelque chose comme ça.

15. Q. Je vous montre maintenant la liste des reçus du bureau de poste pour les personnes qui ont signé pour des lettres recommandées le 7 mars 2010. Au milieu de la page, il a une signature qui vous identifie comme la signataire, Cécile Dupuis. Pouvez-vous identifier votre signature ?

R. Oui, c'est ma signature.

16. Q. Pour compléter cela, je vous montre une enveloppe qui n'a pas été ouverte, adressée à ALBERT BERGERON et Cécile Dupuis, du bureau de poste local. Les marques identifient que ce document a été recueilli ce jour-là. Reconnaissez-vous cette enveloppe ?

R. Oui, elle était dans le dossier qu'ALBERT conserve.

IX. AUTRES RESSOURCES

L'infographie suivante a été préparée par l'équipe de Jurisource.ca afin de vous aider à mieux comprendre l'état du droit quant à l'admissibilité en Cour de la preuve par oui-dire.

La preuve par
oui-dire

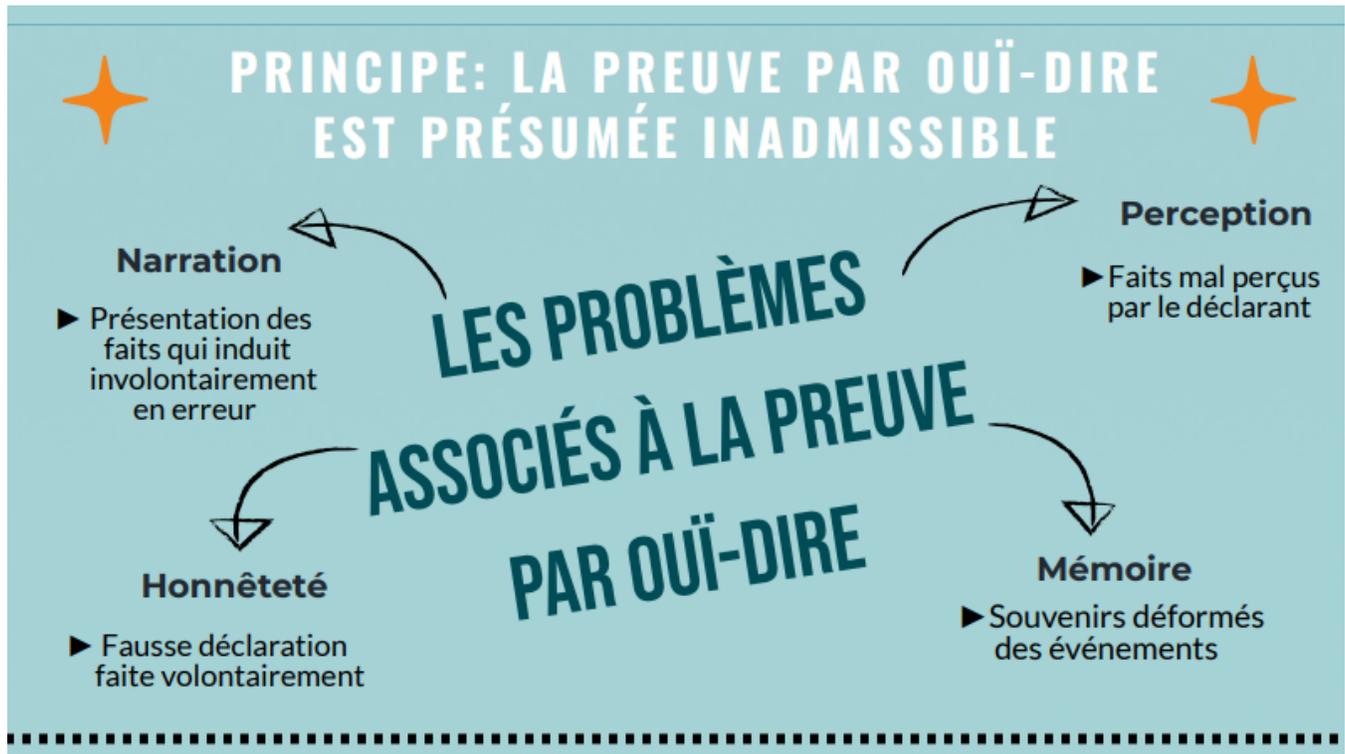
UNE PREUVE
PRÉSUMÉE
INADMISSIBLE

IMPORTANT!

Il existe toutefois
plusieurs exceptions pour
lesquelles la preuve par
oui-dire peut être admise
à la Cour.

**QU'EST-CE QUE LA
PREUVE PAR OUI-DIRE?**

- Une déclaration
extrajudiciaire
Déclaration dite en
dehors du procès
actuel
- Par un déclarant qui
n'est pas au procès
La personne n'est
pas présente au
procès, elle ne peut
donc pas être
contre-interrogée
- Présentée en preuve
pour établir la vérité
de son contenu
L'utilité de la
déclaration doit être
d'établir la vérité



Les exceptions

Déclarations spontanées (Res gestae)

Admissible si :

1. La déclaration porte sur les conditions physiques actuelles ;
2. La déclaration démontre un état mental actuel ;
3. La déclaration est faite sous le stress causé par un événement inhabituel.

Déclarations faites dans l'exercice de ses fonctions

Admissible si :

- Elle est faite au moment de l'événement en question.
- Elle est faite dans le cours normal des affaires.
- La personne qui a fait la déclaration a des connaissances sur la matière.
- La personne avait une obligation de prendre note de l'événement
- La personne n'avait aucune motivation de faire des remarques fausses ou trompeuses.

Les identifications antérieures peuvent être admises pour la vérité de son contenu lorsqu'un témoin a identifié la bonne personne auparavant .

Identifications antérieures

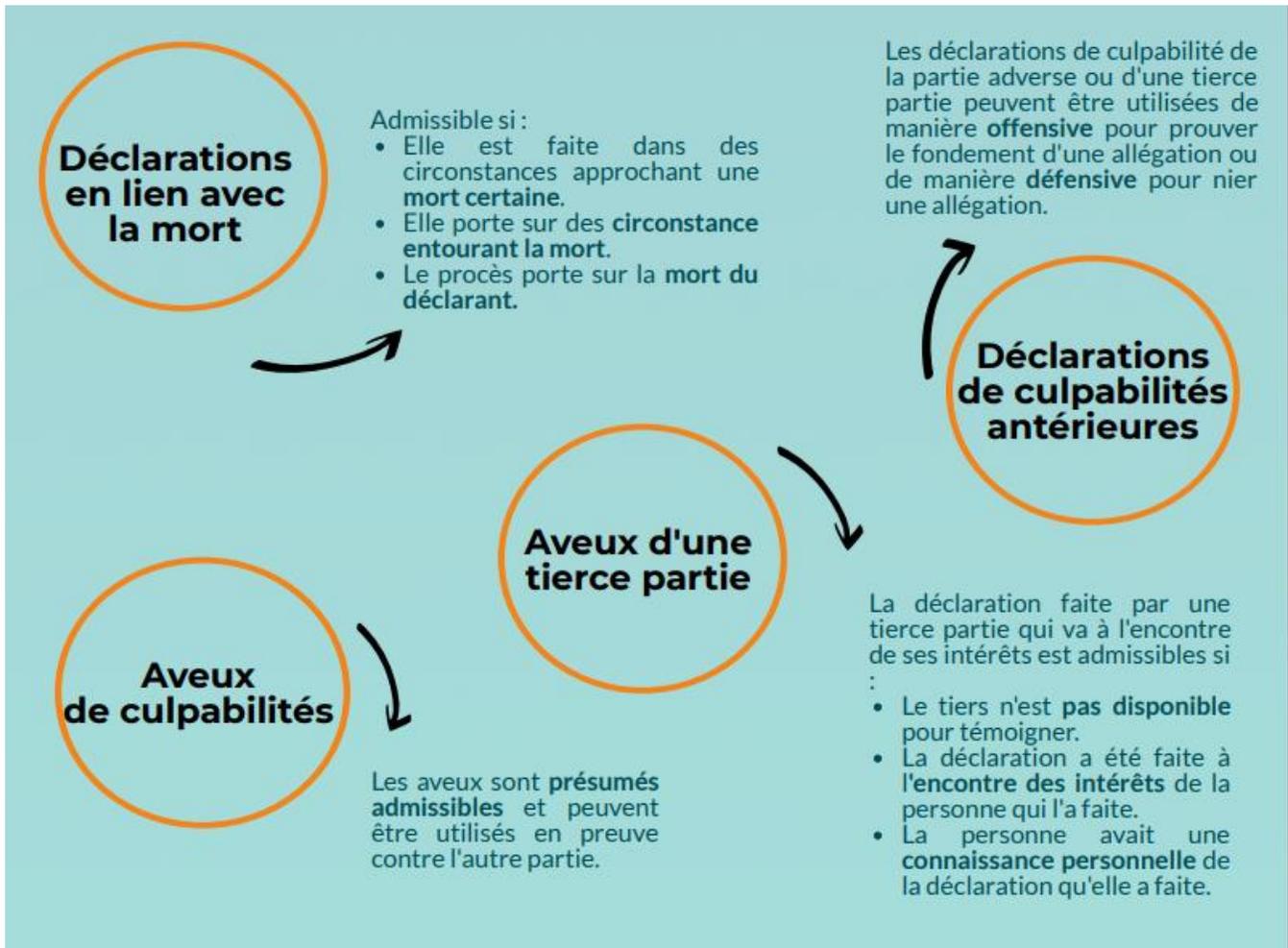
Témoignages antérieurs

Admissible si :

- Le témoin ayant donné le témoignage antérieur n'est pas disponible.
- Les parties au litige sont les mêmes qu'au procès antérieur
- Les points en litige sont substantiellement les mêmes.
- L'autre partie a eu la chance de contre-interroger le témoin qui a donné le témoignage antérieur

Les déclarations antérieures faites par un témoin avant le procès qui sont incompatibles avec les déclarations par ce même témoin dans le procès actuel peuvent être admises lorsqu'elles sont nécessaires et fiables.

Déclarations antérieures incompatibles



Les principes qui sous- tendent la preuve par ouï-dire

Fiabilité



Nécessité



Pour obtenir de l'information complémentaire
sur le sujet consultez le document de référence
sur la preuve par ouï-dire en cliquant ici