

***RENTRÉE DES ÉTUDIANTS DE LA
FACULTÉ DE DROIT DE
L'UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL***

Allocution prononcée par :

L'honorable François Rolland, juge en chef

Cour supérieure du Québec

Université de Montréal, le 1^{er} septembre 2009

Monsieur le Doyen,
Madame et Monsieur les vice-doyens,
Madame la Secrétaire de la Faculté,
Professeurs de la Faculté,
Messieurs les Présidents des associations d'étudiants,
Chers étudiants,
Distingués invités,
Chers amis,

Merci, Monsieur le Doyen Trudeau, de m'avoir invité à prononcer quelques mots à l'occasion de la rentrée de la Faculté. Merci pour vos propos très généreux à mon égard.

C'est un honneur et un très grand plaisir de me retrouver parmi vous ce matin. Notre rencontre me fait rajeunir de plusieurs décennies. Je me rappelle avec envie mes rentrées à la Faculté, ici même, en ces fins d'été à peine teintées de la lumière et des couleurs de l'automne, alors que l'été s'essouffle, que la vie reprend son cours et que l'on retrouve les compagnons d'études qu'on a laissés au printemps, dans un climat d'épuisement et de satisfaction.

J'aimerais vous entretenir brièvement aujourd'hui des études, bien sûr, mais aussi de la réalité actuelle du monde juridique et des éléments que je crois essentiels au sentiment d'accomplissement qui, je l'espère, vous accompagnera tout au long de vos études et de votre vie professionnelle.

Vous entreprenez ou poursuivez une étape importante de votre formation, celle qui prépare au marché du travail, mais également de votre formation intellectuelle parce que le droit c'est, en plus de l'acquisition de connaissances, l'intégration d'une façon de penser, de raisonner et de rédiger, claire, rigoureuse, précise, structurée, extrêmement précieuse et valorisée.

Je ne vous apprend rien en vous disant que nous évoluons dans une société basée sur le savoir. L'université est l'endroit privilégié pour l'acquérir. Jamais ailleurs n'aurez-vous l'occasion d'intégrer une formation de façon aussi méthodique, concentrée, organisée, transmise par des maîtres dédiés et spécialisés. Je me souviens d'une phrase qu'avait formulée un professeur à l'époque. C'était un praticien qui enseignait la responsabilité professionnelle, un avocat remarquable : Me François Aquin. À la fin d'un de ses cours, tout en rangeant ses livres dans sa valise, on m'a rapporté qu'il avait prononcé à ses étudiants, sur un ton paternel, cette phrase qui semblait banale mais d'ores et déjà inoubliable : « *Vous savez, disait-il, c'est ici et maintenant que vous acquérez vos connaissances théoriques, profitez-en, parce que plus tard, vous serez happé par le quotidien de la pratique qui laisse beaucoup moins de temps pour les concepts.* » Il savait de quoi il parlait. Et il avait mille fois raison.

Le droit mène au Barreau, au notariat et à de nombreux autres débouchés, justement à cause de la formation intellectuelle qu'il propose. On pourrait même reprendre la boutade : il mène à tout... pourvu qu'on en sorte. Mais il ne mène pas nécessairement au prétoire. Si mon souvenir est bon, un sondage du Barreau révélait, il y a quelques années à peine, que neuf avocats sur dix n'iraient jamais à la Cour. De fait, leur rôle est

largement dirigé vers le conseil et la rédaction, que ce soit dans un contexte préventif ou curatif. Et les champs d'exercice ne cessent de se multiplier, nouvelles réalités obligent.

Pour vous donner une idée des affaires contentieuses, je vous dresse un rapide portrait de la nature des causes entendues à la Cour supérieure. Précisons qu'elle est le tribunal de droit commun au Québec, c'est-à-dire celui vers qui sont dirigés l'ensemble des litiges en matières civiles, à moins qu'une loi n'ait donné explicitement juridiction à un autre tribunal. C'est également le tribunal supérieur de première instance au sens de l'article 96 de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique que vous connaissez – ou que vous connaîtrez bientôt. En gros, l'achalandage de la Cour est constitué à 60 % d'affaires familiales, 30 % civiles et 10 % criminelles. Dans les districts autres que celui de Montréal, la proportion des affaires familiales dépasse facilement les 70 % - environ 45 % à Montréal. L'écart tend à se creuser d'année en année à la faveur des affaires familiales où, par ailleurs, un nombre toujours de plus en plus grand de personnes se représentent elles-mêmes devant le tribunal, faute de moyens.

Même si le volume des affaires civiles diminue chaque année, le nombre de jours d'audition qu'elles requièrent demeure, lui, toujours en expansion. Cela revient à dire moins de justiciables à la Cour, mais des procès de plus en plus longs.

Et s'il y a moins de justiciables à la Cour et beaucoup moins également dans les cabinets d'avocats, ce n'est pas parce qu'il y a moins de problèmes à régler. C'est plutôt parce que la justice civile est devenue inaccessible, en particulier pour la classe moyenne qui la finance par ses impôts, parce que trop coûteuse et trop lente.

De fait, en onze ans, nous avons connu à la Cour supérieure une baisse de 46 % des dossiers civils, de 24 % des dossiers de nature familiale, mais une hausse de 10 % des heures d'audience. Il est vrai que la modification de la juridiction de la Cour en 2003, qui est passée de 30 000 \$ à 70 000 \$ et plus pour les litiges de nature civile, y est pour quelque chose, mais l'essentiel de la baisse vient d'un délaissement des justiciables.

L'augmentation des heures d'audience s'explique par le fait que, bien que moins nombreux, les dossiers exigent plus de temps d'audition, donc plus de temps/juge. Et des dossiers qui exigent plus de temps/juge, alors que le nombre de juges reste le même, mènent inexorablement à une hausse des délais d'audition. Rien pour améliorer l'accès au tribunal.

La clientèle des dossiers civils est plus que jamais constituée de personnes morales, sociétés, organismes ou corps politiques. Sauf pour le droit de la famille, les personnes physiques étant devenues l'exception qui se manifeste surtout dans le cadre de poursuites en responsabilité médicale, pour vices cachés, congédiement, diffamation ou ouverture de régime de protection.

Remarquez que ce n'est pas une surprise. Il y a maintenant près de quinze ans, un comité de l'Association du Barreau canadien avait sonné l'alarme. Il fallait agir si l'on ne voulait pas que l'accès à la justice ne devienne qu'un principe sans résonance concrète. À l'initiative du ministère de la Justice, de la magistrature et du Barreau, de nombreux comités se sont réunis durant plusieurs années. Le tout a culminé par la rédaction d'un

nouveau Code de procédure civile en 2003, habité par une nouvelle philosophie, une nouvelle culture judiciaire visant à résoudre, en tout ou en partie, ce problème d'inaccessibilité.

J'ouvre ici une parenthèse puisque je m'adresse à des étudiants en droit. Les choses ont peut-être changé depuis mon passage ici; j'en serais ravi, mais je l'ignore. À cette époque, les cours de procédure civile n'étaient pas les plus envoûtants, ni les plus courus. Et pourtant, la procédure civile est ce qui donne vie au droit. Les auteurs disent avec raison que c'est le véhicule du droit. Et sans véhicule, on ne va pas loin. La procédure répond à la question lancinante et éminemment pratique du « On fait quoi maintenant? », celle justement pour laquelle vos clients viendront vous consulter. Ne négligez pas cette question. Fin de la parenthèse. Vos professeurs de procédure pourront verser leur marque de reconnaissance pour cet *obiter* à la fondation de leur choix.

En quoi consiste cette nouvelle philosophie, cette nouvelle culture judiciaire? Essentiellement en trois grands principes, vous les retrouverez aux articles 4.1, 4.2 et 4.3 du Code de procédure; vous savez, juste après les définitions, dans la section dont on escamote souvent la lecture. J'avoue qu'ils ne sont pas très en évidence. Pourtant, ils sont d'une importance capitale. Ils résument ce que propose le législateur pour sortir de l'impasse. Ils exposent comment dorénavant nous devrions tous travailler pour redonner ce service essentiel aux citoyens : l'accès à leurs tribunaux. Et tenez-vous-le pour dit, nous faisons tout pour qu'ils deviennent nos mantras à la Cour supérieure.

Premier principe, un principe cardinal : proportionnalité en termes de coûts et de temps exigés entre les actes de procédure choisis d'une part et la nature et la finalité de la demande et la complexité du litige d'autre part.

Second principe : promotion de la conciliation judiciaire pour laquelle le juge peut jouer un rôle actif. À la Cour, le véhicule de cette conciliation s'appelle la conférence de règlement à l'amiable présidée par un juge, dont vous trouverez tous les tenants et aboutissants dans votre amical Code de procédure.

Troisième principe : rôle de supervision de l'instance donné au tribunal, c'est-à-dire la gestion de l'instance pour s'assurer que le dossier progresse de façon diligente.

Tout cela se résume finalement à une seule chose; vous devez être des solutionneurs de litiges pour vos clients, en tenant compte de leur meilleur intérêt. Ce meilleur intérêt passe par des questions d'argent, de temps et de relations humaines. Le but poursuivi devrait toujours être de trouver des solutions aux problèmes et non des problèmes aux solutions.

Comme le disait le général de Gaulle dans l'une des formules chocs dont il avait le secret : « Des chercheurs qui cherchent, on en trouve; mais des chercheurs qui trouvent, on en cherche. » Soyez de la seconde catégorie, de celle qui trouve. C'est l'esprit de la réforme. Devenez des solutionneurs de litiges et non seulement des guerriers.

Et la première voie à emprunter pour y arriver doit être le dialogue. Si les clients ne sont pas en mesure de le faire eux-mêmes, c'est justement par votre intermédiaire qu'ils peuvent y arriver. Avant de sortir l'artillerie lourde, il faut se parler. Et même si l'on sort l'artillerie, il faut encore se parler, ayant à l'esprit le meilleur intérêt du client. Vous en avez le devoir. Et le tribunal doit y veiller.

J'ai présidé de nombreuses conférences de règlement à l'amiable. Pour reprendre les mots du Code de procédure - décidément, c'est fou ce qu'on y trouve - elle « a pour but d'aider les parties à communiquer, à négocier, à identifier leurs intérêts, à évaluer leurs positions et à explorer des solutions mutuellement satisfaisantes. » Je ne sais plus combien de fois, j'ai constaté que les procédures dans lesquelles les parties s'embarquaient étaient disproportionnées par rapport aux enjeux poursuivis et que la solution au litige passait beaucoup plus par des questions de relations humaines plutôt que judiciaires. Il s'agissait de se parler pour trouver un compromis honorable.

Je ne vous dis pas que tout doit passer par le compromis. Il existe des situations où l'abus ne peut souffrir aucune négociation. C'est le rôle du tribunal d'arbitrer ces différends. Mais il en est d'autres, notamment dans les affaires familiales, pour lesquelles les questions de relations humaines priment, avant, pendant et après le litige. Dans bien des cas, la voie du dialogue au moment le plus propice possible est la plus prometteuse.

Et si l'on choisit de s'adresser au tribunal malgré tout, cela doit se faire en respectant la proportionnalité entre les moyens mis en œuvre par les parties et l'objet de la demande.

En d'autres mots, le gagnant qui perd sa chemise et sa santé à cause de frais assommants ou de délais interminables ne gagne rien. Quant au perdant, il l'est doublement. Le Code vous dit d'ajuster coûts et délais prévisibles à l'objet du litige, à l'intérêt du client. Toutes les parties ont l'obligation de le faire et le tribunal doit y veiller.

Vous voyez donc la philosophie que veut faire prévaloir le législateur dans la solution de problèmes juridiques. Penser client, penser dialogue, être pratique et faire preuve de jugement dans les moyens mis en œuvre pour atteindre un objectif. C'est la seule façon de rendre la justice plus accessible, de redonner aux citoyens ce service indispensable dans une société de droit.

Je vous ai mentionné en début d'entretien l'importance que j'accorde au sentiment d'accomplissement. Le métier ou la profession que l'on choisit doit nous permettre de nous réaliser, de nous dépasser. Pour ce faire, il faut être habité par un intérêt, voire une passion.

Formation oblige, vous aurez l'occasion au cours de vos études de toucher à plusieurs sujets. Il y a des matières de base qu'il est indispensable de maîtriser. Mais le droit possède une multitude de facettes que vous ne soupçonnez même pas aujourd'hui et dont vous ferez la découverte dans le cadre de votre travail ou avant. Soyez curieux, informez-vous, j'allais dire consultez la liste des cours parrainés par le Barreau ou la Chambre des notaires dans le cadre de la formation permanente. Cela vous permettra de connaître toutes sortes de champs d'exercice.

Le phénomène de globalisation de l'économie ouvre de nouvelles fenêtres sur le monde. Le commerce, les organisations, les tribunaux internationaux sont autant de perspectives qui peuvent s'avérer passionnantes. Le conseil dans de multiples matières, qu'elles soient plus classiques ou contemporaines, évolue et demeure toujours une façon privilégiée de rendre un service indispensable à nos concitoyens.

Tout cela pour vous dire que les possibilités sont multiples et qu'il faut profiter de toutes les opportunités pour identifier un ou des champs d'intérêt qui seront beaucoup plus qu'un travail, qu'un gagne-pain, mais une véritable passion qui alimentera votre formation et votre vie professionnelle. La matière, le champ d'intérêt pourra changer. Mais il est important d'aimer ce que l'on fait. Pour certains cela se produira rapidement, pour d'autres la recherche sera plus ardue. Mais en tout état de cause, trouvez ce qui vous allume, vous passionne.

Enfin, et au risque de vous paraître rétrograde, je vous enjoins de cultiver l'excellence. Je ne suis sans doute pas le premier à vous en parler, ni le dernier. Et vous l'avez lu plusieurs fois dans toutes sortes de journaux et d'entrevues. Je pense sincèrement que le sentiment d'accomplissement passe par ce souci, cette recherche de l'excellence. Il faut faire plus que le minimum, ne serait-ce que par satisfaction personnelle. Je vous l'ai dit tout à l'heure, vous êtes dans le lieu et dans les conditions idéales pour apprendre. Profitez-en et faites-le bien. Cela vous servira tout au long de votre carrière. Vous seriez surpris de savoir à quel point une quelconque notion qui vous semblait bien abstraite et sans importance durant votre cours, vous rattrapera à un moment ou l'autre de votre vie professionnelle. Les connaissances que vous acquérez maintenant vous permettront

d'avoir les bons réflexes à l'égard de questions et de réponses à ramifications multiples qui vous attendent.

Vous êtes vifs d'esprit. Vous avez du talent. Faites bien ce que vous avez à faire, et soyez bons dans ce que vous faites. Vous ne le regretterez jamais et les services que vous rendrez à vos mandants seront d'autant plus recherchés. Ce que j'appellerais l'éthique du travail est une question de respect à l'égard de vous-même, mais aussi à l'égard de ceux qui feront appel à vous.

Enfin, je crois que ce sentiment d'accomplissement passe aussi par ce que j'appellerais le comportement éthique. J'ai eu l'occasion de constater, comme plusieurs au cours des dernières années, que l'individualisme prend beaucoup pour ne pas dire toute la place et que le souci de l'autre a été relégué au second plan, quand il n'est pas tout simplement ignoré.

Mais l'aspect de service public de la profession juridique et les devoirs qui y sont rattachés doivent demeurer la valeur dominante de la profession de juriste et la première préoccupation de ses acteurs. Le droit est plus qu'un commerce, c'est un service essentiel à la communauté, une façon de servir et d'être utile à ses concitoyens. D'ailleurs, un grand nombre d'avocats et d'avocates font du travail *pro bono* ou fournissent leurs services de mille et une façons à des organismes sans but lucratif.

Je sais que l'avènement des chartes a placé la notion de droits individuels au premier plan. Le mot « droit » a largement relégué à l'arrière le mot « devoir » qui est également l'une des composantes de la vie en société et dont relève l'éthique.

L'honorable Charles D. Gonthier, qui nous a quittés récemment, évoquait le sujet en ces termes dans l'un des ses jugements, alors qu'il était à la Cour Suprême :

La règle de déontologie, (disait-il), se veut une ouverture vers la perfection. Elle est un appel à mieux faire, non par la sujétion à des sanctions diverses, mais par l'observation de contraintes personnellement imposées. ¹

Comme le soulignait un auteur², l'éthique fait appel à une notion communautaire, à une vision de l'autre plutôt qu'aux droits individuels de ses membres. Le système moral ou éthique se défend par l'appartenance de l'individu à une communauté et par son adhésion à certains principes et à certaines obligations légales de sa communauté. La vision collective doit donc cohabiter avec la vision individuelle.

Pour ma part, je résumerais le comportement éthique en une seule phrase simple et d'application universelle : « Traitez les autres comme vous voudriez vous-même être traité. »

¹ Ruffo c. Conseil de la magistrature. 1995 4 R.C.S. 267 au para 110

Le comportement éthique doit être choisi pour vous-même dans vos relations avec vos confrères et consœurs de classe, vos professeurs, et plus tard à l'égard de vos collègues. Il n'est pas un carcan mais une invitation au dépassement, un moteur à la valorisation, un fournisseur de sens à l'action et une extraordinaire source de satisfaction personnelle.

Comme le disait, cet auteur :

L'idée derrière l'éthique, c'est que l'on peut s'ennoblir à accomplir certaines obligations.³

J'espère que vous vous rappellerez que vous avez des devoirs envers les autres, non uniquement des droits.

Voilà.

Je vous remercie encore une fois de m'avoir invité à vous adresser la parole cet après-midi et je vous souhaite, chers étudiants et membres de la communauté universitaire une bonne rentrée et une excellente année académique.

Merci.

² Koniak, Susan P. Law and ethics in a world of rights and unsuitable wrongs. 1996, 9 Canadian Journal of Law and Jurisprudence, p. 11

³ Supra p. 31