



PRÆVENTIO

Œuvre de Claude Théberge

Mai 2009 | Volume 10 | n° 2

SOMMAIRE

Dossiers clients et morts-vivants	1
Comment procéder pour aviser le Fonds d'assurance d'une réclamation ou d'une possibilité de réclamation ?	3
MIEUX VAUT PRÉVENIR...	4

Ce qui empêche souvent nos amis de suivre nos conseils, c'est que, nous consultant, ils ne nous ont pas tout dit.

François Coppée

DOSSIERS CLIENTS ET MORTS-VIVANTS

Par Maria De Michele,
Directeur du Contentieux

Votre mandat bien complété, vous pouvez enfin vous consacrer à un autre client jusqu'à ce que le premier revienne vous hanter...

SCÉNARIO 1 : La chaise électrique

Vous représentez la compagnie Bonne-Idee dans le cadre d'un recours contre un compétiteur, Sans-Scrupule. Le président de Bonne-Idee, M. Mollasson, a découvert que Sans-Scrupule vend des chaises longues identiques aux siennes. Or, votre client vous informe qu'il a lui-même dessiné cette chaise unique lors d'un party entre amis l'été dernier. La position de la chaise se règle à l'aide d'une télécommande. Sans-Scrupule a copié Bonne-Idee. Il faut l'arrêter !

Malgré tout votre bon travail, la requête en injonction de votre cliente est rejetée. Bonne-Idee décide de porter le jugement en appel mais elle confie le mandat en appel à un autre avocat. Afin de compléter l'inscription en appel, le nouvel avocat a rapidement besoin de votre dossier. Vous lui remettez l'original, transmettez votre note d'honoraires finale à votre client et fermez votre dossier.

SCÉNARIO 2 : L'eau de Pâques

Vous représentez M. Remise-en-Question qui a confié à l'entrepreneur Sans-Reproche la mission de construire une rallonge à sa maison. À la suggestion de sa conjointe, M. Remise-en-Question a aussi mandaté l'architecte Beau-Dessin pour préparer les plans et devis et pour surveiller les travaux.

Quelques semaines après la fin des travaux, lors d'une pluie abondante, de l'eau s'infiltré dans la maison par la belle fenêtre panoramique récemment installée. M. Remise-en-Question appelle son architecte pour qu'il vienne constater le problème. La conclusion de M. Beau-Dessin est claire : l'entrepreneur Sans-Reproche a mal installé la fenêtre. Des travaux correctifs sont aussitôt entrepris mais l'entrepreneur ne réussit pas à régler le problème.

M. Remise-en-Question décide de poursuivre l'entrepreneur et vous consulte à ce sujet. Vous discutez du dossier avec l'architecte et vous déposez une requête introductive d'instance contre Sans-Reproche. Lors d'une conférence de règlement à l'amiable, vous réussissez à régler le dossier.

M. Remise-en-Question n'est pas encore heureux. Il prétend que la fenêtre coule toujours et que le montant du règlement est insuffisant pour reprendre les travaux.

Tout au long du mandat, la relation avec votre client a été plus ou moins bonne. Il n'a pas toujours été d'accord avec vos recommandations. Vous êtes convaincu que le montant du règlement est très raisonnable et que votre client, cet éternel insatisfait, exagère. Vous lui conseillez de fermer le dossier, sans plus.

Il accepte et vous demande une copie de son dossier. Vous lui remettez en gardant quand même une photocopie de quelques documents. Le reste est beaucoup trop volumineux et coûteux à photocopier.

SCÉNARIO 3 : Rester de glace

Vous représentez Mme J'en-Veux-Plus qui a été blessée lors d'une chute sur le trottoir de la Ville. Selon votre cliente, le trottoir était glacé. Elle a mal au dos depuis cette vilaine chute. Vous êtes d'avis qu'il existe des risques que le recours de votre cliente soit rejeté. La glace était bien apparente et madame a perdu l'équilibre à cause d'un mouvement brusque de Pitou qu'elle promenait. En consultant son dossier médical, vous apprenez que Mme J'en-Veux-Plus a mal au dos depuis de nombreuses années, bien avant la chute.

Vous lui recommandez un règlement qu'elle accepte sans enthousiasme.

Après réception de votre note d'honoraires finale, elle vous demande son dossier. Votre travail étant terminé, vous le lui remettez sans garder de copie.

SCÉNARIO 4 : L'arroseur arrosé

M. Agressif vous consulte relativement à un litige avec son ancien actionnaire, M. Mapart. M. Agressif avait confié la gestion de l'entreprise à M. Mapart en qui il avait une confiance aveugle. Or, un jour, M. Agressif a découvert, par hasard, que M. Mapart s'appropriait les fonds de l'entreprise. Voleur ! Fraudeur ! Ingrat ! Crapule !

Vous rédigez une requête introductive d'instance où vous réclamez le remboursement de tous les fonds que M. Mapart s'est appropriés illégalement. Vous soumettez votre projet de requête à votre client. Il trouve que vous n'êtes pas assez agressif. Il reformule plusieurs de vos paragraphes et ne se gêne pas pour y ajouter des qualificatifs peu flatteurs à l'égard de son ancien actionnaire. Vous acceptez les modifications en vous assurant que M. Agressif a la preuve requise pour justifier toutes ses allégations.

M. Mapart reçoit signification de l'action et mandate un avocat. Ce dernier vous convoque pour discuter de la position de son client. Après cet entretien fort révélateur, vous recommandez à votre client de se désister

de son action. Il accepte et réalise qu'il ne vous a peut-être pas tout dit. Le désistement est signé et produit au dossier de la cour. Vous transmettez votre note d'honoraires à M. Agressif et lui retournez son dossier sans garder de copie.

Vous vous reconnaissez ? Bien sûr que non !

LA SUITE DE L'HISTOIRE...

SCÉNARIO 1 :

Selon le nouvel avocat de M. Mollasson, vous n'avez pas bien présenté le dossier en première instance. S'il avait été mandaté au tout début du dossier, il aurait gagné, lui !

Vous auriez dû mandater un expert et le faire témoigner au procès. Vous auriez dû produire un sondage portant sur la confusion créée dans l'esprit des consommateurs par les chaises des deux entreprises. Vous auriez dû produire d'autres documents que votre client vous avait remis.

SCÉNARIO 2 :

M. Remise-en-Question consulte un autre avocat à qui il remet une copie complète du dossier. Le nouvel avocat informe M. Remise-en-Question qu'il aurait dû poursuivre l'architecte.

À la lecture d'une lettre au dossier transmise par le procureur de l'entrepreneur, on constate que ce dernier prétendait qu'il avait installé la fenêtre choisie par l'architecte et ce, selon les plans et devis de ce dernier. Or, il appert que ce type de fenêtre ne convenait pas à ce projet.

SCÉNARIO 3 :

Deux ans plus tard, Mme J'en-Veux-Plus intente un recours contre vous. Elle prétend que vous l'avez mal conseillée et que vous l'avez forcée à régler le dossier. Or, dit-elle, ses maux de dos persistent et son recours contre la Ville était gagné d'avance. Sa cousine a d'ailleurs eu gain de cause récemment contre la Ville.

SCÉNARIO 4 :

Une journée avant l'expiration du délai de prescription d'un an, vous recevez signification d'une requête introductive d'instance où vous êtes nommé défendeur. M. Mapart vous réclame 100 000 \$ en dommages pour atteinte à sa réputation. Il prétend que les allégations de la requête introductive d'instance que vous lui aviez fait signifier étaient fort diffamatoires.

Vous contactez M. Agressif pour récupérer une copie du dossier que vous lui aviez remis. Vous voulez démontrer que c'est votre client qui a ajouté les qualificatifs problématiques. Vous voulez prouver qu'il vous avait assuré détenir toute la preuve requise pour justifier ses allégations. Vous songez à l'appeler en garantie.

M. Agressif vous indique qu'il a déménagé il y a un mois. Il a fait du ménage dans ses papiers et a jeté tous les documents qui concernaient M. Mapart. Néanmoins, il se souvient d'une chose : c'est vous qui lui aviez suggéré d'ajouter les qualificatifs diffamatoires dans la requête introductive d'instance !

DANS TOUS LES CAS :

Vous êtes poursuivi en dommages. Votre ancien client vous poursuit en responsabilité professionnelle ou le tiers vous poursuit en diffamation.

Vous vous rendez sur le site Internet du Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du Barreau du Québec et complétez le formulaire *Déclaration de l'assuré*. Vous notez que vous devez joindre à la déclaration les annexes nécessaires. Vous croyez qu'une copie de la requête introductive d'instance suffit.

L'avocat analyste du Fonds d'assurance responsabilité professionnelle à qui le dossier est confié vous assigne une avocate pour assumer votre défense.

Vous rencontrez cette avocate. Soudainement, vous êtes devenu un client, rôle que vous n'aimez pas du tout ! Votre avocate

vous demande une copie complète de votre dossier. Vous lui remettez les pièces qui vous ont été signifiées avec la requête introductive d'instance. Elle vous demande le reste : la correspondance, les notes au dossier, les notes manuscrites, les documents confiés par le client, la jurisprudence consultée, etc.

Vous n'avez plus ces documents ou ce que vous avez est incomplet. Votre client a tout le reste.

Votre avocate vous pose plusieurs questions sur les points en litige et les allégations de la requête introductive d'instance. Malheureusement, vous ne pouvez pas répondre précisément aux questions sans vos documents. La mémoire est une faculté qui oublie, surtout lorsque les événements remontent à plusieurs années.

Votre procureur tente d'obtenir les documents pertinents du nouvel avocat de votre client. Il n'est pas en mesure d'identifier quels documents se trouvaient dans votre dossier puisqu'il a tout reclassé à sa façon et a obtenu des documents d'autres sources.

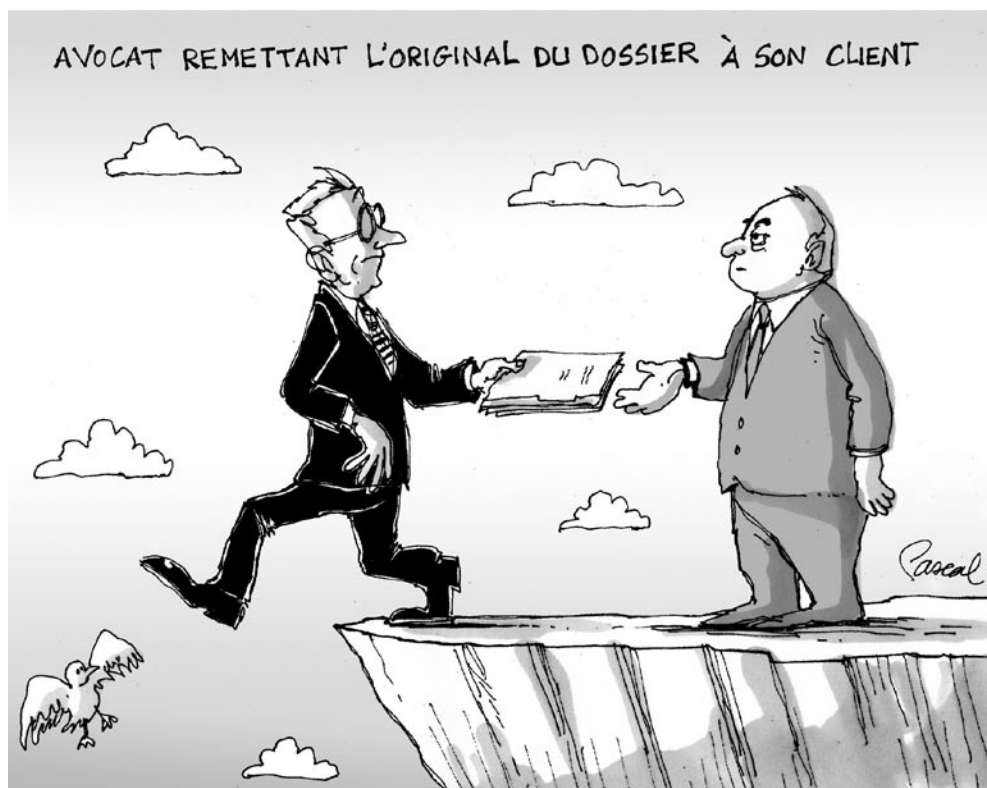
Votre avocate interroge le demandeur et ce dernier prétend que le dossier que vous lui avez remis est incomplet. Il avait remarqué que le dossier comportait plusieurs boîtes. Or, il n'en a récupéré qu'une seule. Il est convaincu que vous lui avez caché de l'information.

LA MORALE DE L'HISTOIRE

Avant de remettre le dossier à votre client, il est important d'en garder une copie. Il est également prudent de préparer une liste des documents que vous lui remettez. Ainsi, si vous êtes poursuivi, vous pourrez vous défendre adéquatement.

Certes, les frais de photocopies pourraient ne pas être négligeables. Avez-vous pensé à la numérisation ?

Certes, vous pourrez peut-être obtenir certains documents de votre ancien client. Mais qu'arrivera-t-il s'il prétend qu'il ne les a plus ou que vous ne lui avez pas remis ?



La plupart des litiges impliquent une question de crédibilité. N'est-il pas préférable de pouvoir compter sur un document pour pouvoir corroborer votre version des faits ?

Garder une copie de tous les documents au dossier pourrait sembler excessif, mais voulez-vous vraiment prendre le risque d'être incapable de vous défendre adéquatement si vos anciens clients ou des tiers vous adressent des reproches mal fondés ? ☂

COMMENT PROCÉDER POUR AVISER LE FONDS D'ASSURANCE D'UNE RÉCLAMATION OU D'UNE POSSIBILITÉ DE RÉCLAMATION ?

Par Luk Dufort,
Avocat analyste

L'article 3.01 du contrat d'assurance indique que vous êtes tenu de déclarer, **par écrit**, dès que vous en avez connaissance, tout fait ou circonstance pouvant donner ouverture à une réclamation :

« **3.01 - AVIS À L'ASSUREUR**: Dès qu'il en a eu connaissance, l'Assuré est tenu de déclarer par écrit à l'Assureur tout fait ou circonstance pouvant donner ouverture à une **Réclamation** et ce dans les meilleurs délais. Il doit de même lui transmettre, sans délai, toute **Réclamation** reçue par lui. »

Pour déterminer dans quel cas vous devez transmettre un avis au Fonds d'assurance, nous vous invitons à consulter l'article : « Quand et comment aviser le Fonds d'assurance d'une réclamation ou possibilité de réclamation » paru dans l'édition d'avril 2007 du *Praeventio*¹.

1 – « Quand et comment aviser le Fonds d'assurance d'une réclamation ou possibilité de réclamation », *Praeventio* [En ligne] Volume 8, no 2 (2007, avril) p.2, <http://www.assurance-barreau.com/fr/pdf/bullPrevAvr2007.pdf>

De quelle façon dois-je aviser le Fonds ?

LORSQUE VOUS ÊTES POURSUIVI :

Lorsque vous êtes visé par des procédures judiciaires, vous devez faire parvenir immédiatement la requête et l'endos de la procédure par télécopieur au (514) 954-3454 en nous indiquant la date à laquelle elle vous a été signifiée.

Lorsque vous avez connaissance de circonstances pouvant donner ouverture à une réclamation, mais qu'aucune procédure ne vous a été signifiée :

La meilleure façon de présenter l'avis requis par l'article 3.01 du contrat est d'utiliser le formulaire *Déclaration de l'assuré* disponible sur notre site Internet². Il est important de remplir ce formulaire de la façon la plus complète possible, car toutes les informations qui vous sont demandées sont importantes pour l'avocat analyste qui traitera votre dossier.

Est-ce que je dois transmettre d'autres informations que celles demandées dans le formulaire *Déclaration de l'assuré* ?

Les informations qui vous sont demandées dans le formulaire *Déclaration de l'assuré* sont les informations minimales requises par le Fonds pour nous permettre d'ouvrir un dossier.

Il est important de joindre tous les documents et informations que vous jugez pertinents et qui permettront à l'avocat analyste responsable de votre dossier de comprendre immédiatement la nature du litige. Nous ne vous demandons pas de nous transmettre une copie complète de votre dossier, mais seulement les informations importantes en ce qui a trait aux reproches qui sont (ou pourraient être) formulés contre vous.

La plupart du temps, en plus de joindre la documentation pertinente, il pourra s'avérer nécessaire de nous transmettre vos commentaires pour nous permettre de bien comprendre l'ensemble de la problématique. Vous devez être conscient que la personne qui procédera à l'analyse de votre dossier n'a pas la connaissance que vous avez de ce dernier et qu'il est également utile de lui fournir des explications lui permettant de comprendre l'essentiel de la question.

L'avis requis au Fonds d'assurance, complet et détaillé, facilitera le travail du Service des sinistres et lui permettra de vous conseiller plus rapidement sur les stratégies à adopter pour éviter qu'un recours soit entrepris contre vous, si cela est encore possible.

Il est donc dans l'intérêt de tous que l'avis requis par l'article 3.01 du contrat d'assurance nous soit transmis, bien détaillé, dans les meilleurs délais. ☂

Comparution

Plusieurs avocats croient que la comparution peut être déposée en tout temps avant la date de présentation mentionnée à la requête introductive d'instance. Cette impression erronée est une source de réclamations et tous auraient intérêt à lire ou relire les dispositions de l'article 119 du Code de procédure civile, de même que l'avis au défendeur qui accompagne la Requête introductive d'instance.

En effet, l'article 119 précise que :

« La requête doit être accompagnée d'un avis au défendeur lui demandant de comparaître dans le délai imparti, pour répondre à la demande formulée contre lui. Ce délai est de 10 jours à compter de la signification, sauf les cas où il est autrement pourvu par une disposition du présent Code. L'avis doit, de plus, informer le défendeur :

1^e) qu'il est tenu de comparaître dans le délai mentionné, à défaut de quoi jugement pourrait être rendu par défaut contre lui, sans autre avis ni délai.»

La comparution **doit être déposée au dossier de la cour** et non pas simplement transmise à la partie adverse.

Collaboration du client

Si vous constatez qu'il devient impossible de respecter le délai de 180 jours et qu'il est nécessaire de demander prolongation après prolongation, vu le manque de collaboration de votre client, n'hésitez pas à présenter une requête pour cesser d'occuper puisque, de toute évidence, il y a de fortes chances que vous soyez la prochaine cible dudit client.

Nous avons connu plusieurs exemples où l'avocat aurait pu éviter une poursuite s'il avait simplement présenté une requête pour se retirer du dossier en temps opportun.

2 – www.assurance-barreau.com

AVIS

Service de prévention

M^e Isabelle Guiral, Coordonnateur aux activités de prévention
Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du Barreau du Québec
445, boul. Saint-Laurent, bureau 300
Montréal (Québec) H2Y 3T8
Téléphone : (514) 954-3452 ou 1-800-361-8495, poste 3285
Télécopieur : (514) 954-3454
Courriel : assuranceresponsabilite@barreau.qc.ca
Visitez notre site Internet : www.assurance-barreau.com

Assurance
responsabilité
professionnelle

Barreau 

Une version anglaise est aussi disponible sur demande. / An English version is available upon request.
Tous les bulletins Praeventio antérieurs sont disponibles à l'adresse suivante : www.assurance-barreau.com/fr/bulletin.html

Cette publication est un outil d'information dont certaines indications visent à réduire les risques de poursuite, même mal fondée, en responsabilité professionnelle. Son contenu ne saurait être interprété comme étant une étude exhaustive des sujets qui y sont traités, ni comme un avis juridique et encore moins comme suggérant des standards de conduite professionnelle.

Ce Bulletin de prévention est publié par le Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du Barreau du Québec.