



PRÆVENTIO

© « Le scénario », Claude Théberge

Octobre 2012 | Volume 13 | n° 3

SOMMAIRE

Mâîtres en affaires!	1
Conflits d'intérêts	2
Mandat : Acceptation, refus, retrait et fin	3

On ne paie jamais trop cher le privilège d'être son propre maître.

Rudyard Kipling

GRATUITE • NOUVELLE FORMATION GRATUITE • NOUVELLE

MAÎTRES EN AFFAIRES!

Fort d'un premier support audiovisuel portant sur la responsabilité professionnelle, *Maîtres à l'abri!* – lequel a suscité des commentaires forts positifs et un vif intérêt – le *Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du Barreau du Québec* a réalisé cette fois-ci, une deuxième série de capsules portant sur la responsabilité professionnelle de l'avocat exerçant en **Droit des affaires**, domaine de droit le plus à risque après le droit civil depuis les cinq dernières années.

Qu'on lui reproche une opinion erronée suite à une enquête incomplète ou par manque de connaissances juridiques, l'avocat exerçant en **Droit des affaires** doit avoir les compétences requises pour mener à terme le mandat confié. Celui-ci s'inscrit-il dans votre champ de pratique habituel? À défaut, avez-vous demandé l'assistance d'un expert tout en informant votre client par écrit?

À l'instar de *Maîtres à l'abri!* et en rétroaction, des membres de la magistrature éclairent de leurs réflexions certaines des mises en situation.

Cette formation s'adresse **non seulement aux avocats** exerçant en **Droit des affaires**, qu'ils soient débutants ou professionnels aguerris, **mais également à tout autre avocat** qui, sans en faire son champ de pratique habituel, touche de près ou de loin ce domaine particulier, et a pour but de contribuer à limiter le risque de faire l'objet de reproches ou d'une poursuite en responsabilité professionnelle.



Maîtres en affaires! est en voie d'accréditation par le Barreau du Québec dans le cadre de la formation continue obligatoire pour une durée de **3 heures** et sera disponible sous peu. Surveillez dans nos prochains bulletins le calendrier de cette **formation offerte gratuitement par le Fonds d'assurance**.

C'est un rendez-vous à ne pas manquer, car une image vaut mille mots...! ☂

personne. Cette façon de procéder garantit une uniformité indispensable. Évidemment, il est sage qu'au moins deux personnes maîtrisent les rouages du système, et ce, bien qu'une seule en assume la responsabilité.

Le repérage des conflits d'intérêts potentiels doit se faire au moins à trois étapes distinctes, soit :

- lors du premier contact avec le client potentiel (entrevue initiale, conversation téléphonique, etc.), et ce, avant même d'obtenir des renseignements de nature confidentielle de la part de celui-ci;
- à l'ouverture du dossier;
- à l'arrivée d'une nouvelle partie au dossier.

Selon l'importance de la société, l'un des meilleurs moyens d'utiliser le système de repérage de conflits d'intérêts est de référer une demande écrite à la personne responsable du système. Cette personne comparera alors les informations de la demande de repérage avec celles déjà inscrites au système et fera part de ses conclusions à l'avocat responsable.

Il est important de conserver au dossier une trace de la vérification effectuée en conservant, par exemple, une copie de la demande de vérification et de la réponse de la personne responsable du système.

Une mise à jour du système de repérage des conflits d'intérêts doit être effectuée lors de l'arrivée de nouveaux membres de la société. Il est nécessaire que ceux-ci révèlent les noms de leurs clients antérieurs et les informations pertinentes des dossiers dans lesquels ils ont été impliqués.

Personne-ressource

Pour tous les avocats œuvrant au sein d'une société, il est suggéré de nommer une personne-ressource, spécialiste des conflits d'intérêts. En cas de doute sur une situation conflictuelle, les avocats pourront la consulter et tenter de déterminer si une situation donnée doit effectivement être qualifiée de conflictuelle. ☂

MANDAT : ACCEPTATION, REFUS, RETRAIT ET FIN

Après vous être interrogé sur la pertinence de représenter ou non le client qui vous consulte, avoir vérifié que ce mandat ne plaçait ni vous ni votre cabinet en situation de conflits d'intérêts, vous pouvez décider d'accepter ou non ce nouveau mandat. Il pourra vous arriver également, en cours de mandat, de décider de vous retirer. Dans toutes ces situations, il convient de notifier votre décision par écrit.

Refus

Nous insistons : si votre décision est de refuser ce mandat, vous devez le faire par écrit, et ce, au moyen d'une lettre claire et sans équivoque, ne laissant subsister aucun doute sur vos intentions. Il est préférable que cette lettre soit transmise par courrier recommandé ou certifié. Il est surprenant de voir le nombre de poursuites intentées contre un avocat parce que le client croyait erronément que l'avocat avait décidé de le représenter. Ainsi, dans votre lettre de refus, évitez de vous prononcer sur le bien-fondé du recours et contentez-vous de rappeler l'approche d'une date de prescription, le cas échéant, sans l'identifier. De plus, n'oubliez pas de retourner les documents qui vous avaient été confiés.

Méfiez-vous du client fantôme! C'est-à-dire de celui que vous ne soupçonnez même pas être au nombre de vos clients. Le fantôme se déguise parfois en ami, à l'occasion d'un 5 à 7, en parent lors d'une fête, en appel plus ou moins anonyme où l'on vous affirme avoir été référé par M. Untel que vous connaissez bien, bref ce client peut revêtir plusieurs apparences. Chaque fois, le même scénario se produit : on vous expose une situation, vous commentez brièvement celle-ci et invitez votre interlocuteur à communiquer à nouveau avec vous ultérieurement s'il souhaite que vous étudiez ce problème de façon plus approfondie. Par la suite, il communique effectivement avec vous, mais au lendemain de l'expiration du délai dont vous disposiez pour agir afin de préserver ses intérêts. Évidemment, il vous reproche votre inaction...

Pour vous protéger et vous éviter bien des ennuis inutiles, refusez que l'on vous expose une situation et ne vous aventurez pas à en commenter les tenants et les aboutissants, à moins que vous n'acceptiez d'agir formellement.