

CANADIAN  
LAWYERS  
INSURANCE  
ASSOCIATION

ASSOCIATION  
D'ASSURANCE  
DES JURISTES  
CANADIENS



C B E L A  
THE CANADIAN  
BAR EXCESS  
LIABILITY  
ASSOCIATION

ASSOCIATION  
D'ASSURANCE  
RESPONSABILITÉ  
EXCÉDENTAIRE  
DU BARREAU  
CANADIEN



A A R E B C

Éditrice: Karen L. Dyck,  
coordonnatrice du programme  
de prévention des pertes

c/o 250 rue Yonge Street  
Bureau/Suite 2900  
Toronto, Ontario  
M5B 2L7  
karen.l.dyck@gmail.com

*Les eBytes vous offrent des conseils et des liens utiles en matière de prévention des pertes. Abonnez-vous par courriel, par flux RSS, ou consultez souvent notre site : [www.clia.ca](http://www.clia.ca)*

## ■ Bulletin No. 190

### Un appel de 7 minutes crée-t-il une relation avocat-client?

La situation de fait est familière : un avocat occupé retourne un appel d'une cliente éventuelle qui songe à changer d'avocat. Il lui parle quelques minutes et fixe un rendez-vous avec elle. Le rendez-vous est annulé et l'avocat n'y repense plus. Quelques mois plus tard, les services de l'avocat sont retenus pour qu'il agisse dans une instance contre la cliente éventuelle. Cependant, celle-ci tente de faire retirer l'avocat du dossier sur le fondement de conflit d'intérêts.

Dans *Tauber c. Tauber*, 2009 CanLII 72088 (C.S. Ont.), la Cour devait trancher essentiellement la même question. Pendant qu'il conduisait sa voiture, l'avocat a retourné un appel de M<sup>me</sup> Tauber, qui voyageait également au moment de prendre l'appel. La vérification des registres des appels des cellulaires a permis de confirmer que l'appel a duré sept minutes. À l'époque, M<sup>me</sup> Tauber avait retenu les services d'un avocat pour la représenter dans une instance en matière matrimoniale et songeait à changer d'avocat. Au cours de l'appel, un rendez-vous a été fixé pour la fin de semaine suivante. Le lendemain, M<sup>me</sup> Tauber a annulé le rendez-vous, ayant décidé de ne pas changer d'avocat. L'avocat n'a pas pris de notes de la conversation ni envoyé de note d'honoraires relativement à l'appel. Il n'a pas ouvert de dossier et son souvenir de la conversation était limité.

La question à trancher dans cette affaire était celle de savoir si la conversation téléphonique de l'avocat avec M<sup>me</sup> Tauber le plaçait dans une situation de conflit d'intérêt lorsque ses services ont été retenus par M. Tauber quelque cinq mois plus tard. Lorsqu'elle a traité de la question, la Cour a renvoyé à la décision rendue dans l'affaire *Succession MacDonald c. Martin*, 1990 CanLII 32 (C.S.C.), et a appliqué le critère à deux volets qui y est énoncé : (1) l'avocat a-t-il appris des faits confidentiels, grâce à des rapports antérieurs d'avocat à client, qui concernent l'objet du litige? (2) y a-t-il un risque que ces renseignements soient utilisés au détriment du client? La Cour a conclu qu'il n'avait pas été satisfait au premier volet du critère du fait qu'il n'y avait jamais eu de relation avocat-client et que l'avocat n'avait jamais reçu de renseignements confidentiels de M<sup>me</sup> Tauber. Le

second volet n'était donc pas pertinent et la Cour n'a pas abordé la question.

Dans cette affaire, la Cour a accepté la preuve de l'avocat, qui a déclaré ne pas avoir reçu de renseignements confidentiels au cours de son appel à M<sup>me</sup> Tauber. Mais il n'est pas difficile de s'imaginer le cas où cette preuve, tirée du souvenir limité qu'avait l'avocat d'une conversation téléphonique qui avait eu lieu des mois auparavant, pourrait ne pas suffire à convaincre un tribunal que l'avocat n'avait pas appris des faits confidentiels.

Il aurait pu être bien plus facile de faire la preuve du contenu de la communication avec la cliente éventuelle des mois après qu'elle a eu lieu si d'autres éléments de preuve avaient existé pour corroborer son souvenir. Il aurait été possible pour l'avocat de prendre note de la conversation immédiatement après l'appel en appelant son adjoint ou en se laissant un message vocal et en dictant une courte note. Subsidiairement, il aurait pu rédiger une note au sujet du contenu de l'appel dès son arrivée à destination. À son retour au bureau, mention de la communication aurait pu être ajoutée au système de vérification des conflits du bureau.

Prendre note des communications même les plus brèves est toujours une bonne habitude et devrait faire partie de vos politiques sur les conflits d'intérêts. La trousse de documents modèles sur les conflits d'intérêts de l'Association du Barreau canadien ([www.cba.org/ABC/groups\\_f/conflicts/toolkit2.aspx](http://www.cba.org/ABC/groups_f/conflicts/toolkit2.aspx)) comprend la *Liste de vérification pour éviter les clients fantômes*, liste fort utile. Si ces meilleures pratiques ne font pas déjà partie des protocoles de votre bureau, vous devriez songer à vous servir de cette liste de vérification dans votre pratique.

## ■ Bulletin No. 191

### Pensez-y bien avant d'avoir recours aux traites bancaires

Un cabinet d'avocats a envoyé une compagnie de messagerie à une institution financière chercher une traite bancaire émise pour un montant important, traite qui était payable au cabinet comme fonds hypothécaires dans une opération immobilière. Quelqu'un est passé prendre la traite, mais ne l'a jamais livrée au cabinet. Le cabinet a

---

communiqué avec la compagnie de messagerie et a appris que le conducteur qui était passé prendre la traite n'était pas venu travailler le lendemain. Judicieusement, le cabinet a téléphoné à son assureur. L'institution financière a mis opposition au paiement de la traite et a accepté d'émettre une nouvelle traite à la condition que le cabinet signe une garantie. Heureusement, dans ce scénario, le conducteur de la compagnie de messagerie avait tout simplement eu une mauvaise journée et il semblerait qu'il avait égaré l'enveloppe plutôt que d'être disparu avec.

Dans une autre affaire, un avocat a posté une traite bancaire au bénéficiaire coréen d'une succession. La traite a disparu et l'institution financière a refusé d'accepter une garantie de la succession, exigeant plutôt soit un cautionnement, soit la cosignature de l'assureur-responsabilité de l'avocat sur une garantie avant de laisser la succession faire des opérations avec l'argent. L'assureur a cosigné la garantie et l'avocat a alors pu procéder à des opérations avec les fonds de la succession.

Il faut se rappeler qu'envoyer une traite bancaire s'assimile à envoyer de l'argent comptant. La plupart du temps, si la traite est égarée, l'institution financière n'acceptera pas de porter opposition au paiement et exigera de l'avocat qu'il signe une garantie par laquelle il accepte la responsabilité dans le cas où la traite initiale finirait par être encaissée par son bénéficiaire visé. Il pourrait aussi être demandé aux bénéficiaires visés de reconnaître par écrit qu'ils n'ont pas reçu la traite et de convenir de ne pas la passer s'ils finissent par la recevoir et de la retourner alors à l'avocat ou à l'institution financière.

Bien qu'il n'y ait aucun fondement réel pour une réclamation en assurances à moins que la traite bancaire initiale soit négociée frauduleusement et qu'on exige la réalisation de la garantie donnée à l'institution financière, vous devriez néanmoins communiquer avec votre assureur lorsque vous apprenez qu'une réclamation pourrait possiblement être faite (c'est-à-dire lorsque vous êtes mis au courant de la disparition de la traite bancaire). Si la traite finit par être négociée par une personne autre que le bénéficiaire visé, l'avocat chargé de sa livraison devra présenter une réclamation sous le régime de la police d'assurance responsabilité professionnelle.

## ■ Bulletin No. 192

### Devriez-vous avoir un taux pour la famille et les amis?

Fixez un taux pour votre famille et vos amis préconisait l'article. L'auteur Randall Ryder soulignait le problème permanent auquel font face les avocats de partout – la famille et les amis s'attendent à recevoir des conseils gratuitement ou, à la limite, à un taux réduit de façon importante pour les conseils donnés et services rendus. Pour aborder ce problème, Ryder conseillait aux avocats de faire ce qui suit:

1. Prédéterminer qui qualifie pour un taux réduit, le cas échéant.
2. S'attendre à ce que la famille et les amis considèrent vos services comme allant de soi.
3. Se préparer pour le pire des scénarios.

La représentation des membres de votre famille et de vos amis vous met dans une situation précaire. Vous faire payer (à votre taux préétabli pour la famille et les amis, bien entendu) n'est qu'un des problèmes qui se pose. Accepter ces cas pose d'autres dangers qui vous font courir le risque de commettre des erreurs.

Il est facile de prendre des raccourcis lorsque vous communiquez avec des personnes qui vous sont chères. Imaginez-vous, par exemple, qu'on vous donne la directive de prendre des mesures que vous aviez déconseillées. Vous sentirez-vous à l'aise d'écrire à votre voisin votre lettre modèle confirmant que le client agit à l'encontre de vos conseils, voudrez-vous en atténuer le ton, ou encore omettez-vous de l'écrire du tout? Qu'en est-il de la conversation que vous aurez au sujet de l'affaire pendant le repas? Vous souviendrez-vous d'en prendre des notes après le dessert ou de dicter une note au dossier pour confirmer les renseignements et directives reçus? La nature informelle des communications avec les amis et les membres de la famille peut poser un défi lorsqu'il s'agit de consigner des faits au dossier et de confirmer les directives reçues.

Tenez compte également du champ de mines déontologique dans lequel vous pourriez vous lancer. Aurez-vous le courage de vous retirer du dossier si le proche ami pour lequel vous occupez vous donne des directives qui compromettent vos obligations déontologiques? Ou ferez-vous des concessions côté éthique professionnelle pour sauver la relation?

Le troisième conseil de Ryder est le meilleur : préparez-vous pour le pire des scénarios. N'oubliez pas que si vous adoptez une approche trop décontractée et faites une erreur en représentant un ami ou un membre de la famille, vous devrez quand même signaler cette erreur à votre assureur responsabilité professionnelle.

Source : *Set a Family and Friends Rate*, de Randall Ryder, article publié le 15 janvier 2010 à Lawyerist.com, <http://lawyerist.com/friends-and-family-rate/>

## ■ Bulletin No. 193

### Sept mesures faciles à prendre pour importuner (ou perdre) un client

1. Parlez uniquement en juridiques. Ne manquez pas d'employer des termes latins et de donner des réponses complexes aux questions du client. Évitez de vous servir d'un langage clair et simple.
  2. Laissez le client dans l'ignorance. Évitez de lui envoyer régulièrement des nouvelles ou de l'informer de toute autre façon de ce que vous faites pour son compte.
  3. Ne fixez pas votre attention sur ce que vous dit votre client. Prenez des appels, lisez des courriels sur votre Blackberry et vérifiez votre montre durant vos rencontres avec lui.
  4. Augmentez vos tarifs sans explication et facturez chaque seconde (i.e. faites-le payer à mort).
-

- 
5. Ne retournez pas ses appels et ne répondez pas à ses courriels dans un délai raisonnable.
  6. Ne tenez aucun compte de ses priorités et de ses délais.
  7. Résistez à la tentation de mettre en œuvre des avancées technologiques qui feraient gagner du temps et épargner de l'argent à votre client.

L'application stricte de ces conseils pratiques fera en sorte que vous n'aurez jamais trop de clients. En revanche, vous pourriez quand même être relativement occupé à vous défendre contre

des accusations d'infractions disciplinaires ou des réclamations de négligence professionnelle.

#### Sources

- *Top 10 reasons why entrepreneurs hate lawyers*, publié le 14 janvier 2010 à [Venturehacks.com](http://venturehacks.com)
- *Six Ways to Lose a Client and How You Can Avoid Them*, de Kimberly Alford Rice, publié en janvier 2010 à *Law Practice Today*, <http://www.abanet.org/lpm/lpt/>