

Assurance
responsabilité
professionnelle

Barreau



2025

Préventis

2^e ÉPISODE DE LA SAISON 2

**AU CŒUR DU PROCÈS :
LES SUGGESTIONS D'UNE INITIÉE POUR
ÉVITER D'ENGAGER SA RESPONSABILITÉ**

DATE :

Septembre 2025

M^e JUDITH GUÉRIN,
Coordonnatrice aux
activités de prévention

M^e ÉMILIE CHEVRIER,
Avocate aux activités
de prévention

**M^e MARIE-HÉLÈNE
BÉTOURNAY,**
Avocate et associée au
cabinet Stein Monast

Cahier des participant(e)s





AU CŒUR DU PROCÈS : LES SUGGESTIONS D'UNE INITIÉE POUR ÉVITER D'ENGAGER SA RESPONSABILITÉ

Dans cet épisode du balado *Préventis*, M^e Judith Guérin reçoit M^e Marie-Hélène Bétournay, avocate et associée chez Stein Monast. Ensemble, elles explorent des stratégies concrètes pour réduire les risques de réclamation liés au procès, peu importe le jugement obtenu.



OBJECTIF DE L'ÉPISODE

Prévenir les réclamations en responsabilité professionnelle en lien avec le procès, grâce à une gestion rigoureuse de vos dossiers et un accompagnement constant et personnalisé de votre clientèle à chaque étape du processus judiciaire.



SUJETS ABORDÉS

- L'importance de maîtriser sa théorie de la cause.
- La gestion des attentes de la clientèle et les communications difficiles.
- La manière d'aborder certains imprévus en salle d'audience.
- L'accompagnement de la clientèle, avant, pendant et après le procès.



AVANT LE PROCÈS : SE PRÉPARER EN AMONT

1 Maîtrisez votre théorie de la cause

- Identifiez les faits essentiels à établir et les preuves qui les soutiennent. Évaluez leur force probante selon leur nature et la crédibilité des témoins.
- Réévaluez régulièrement votre théorie de la cause selon l'évolution du dossier.
- Expliquez le caractère évolutif de la théorie de la cause à votre clientèle et consignez par écrit les réserves appropriées.

2 Clarifiez les attentes auprès de votre clientèle

- Exposez d'emblée les forces et faiblesses du dossier, en rectifiant les idées préconçues de la clientèle.
- Adaptez vos explications et le niveau de détail au profil et à l'expérience de votre client ou cliente.
- Faites de votre clientèle une véritable partie partenaire : impliquez-la dans les choix stratégiques du dossier et maintenez un dialogue constant.
- Gardez en tête que l'article 41 du *Code de déontologie des avocats*, RLRQ, c. B-1, r. 3.1, proscrit toute participation des membres en règle du Barreau du Québec à une poursuite abusive de sa clientèle.

AVANT LE PROCÈS : SE PRÉPARER EN AMONT (SUITE)

3 Encadrez les coûts et anticipez les risques

- Fixez un budget réaliste dès le départ et ajustez-le au besoin pour éviter les mauvaises surprises à votre client ou cliente.
- Appuyez-vous du modèle de [Convention de mandat et d'honoraires](#) du Barreau du Québec pour renforcer la transparence et éviter les malentendus.
- Informez rapidement votre clientèle de toute hausse de coûts et obtenez son accord avant d'engager les frais.
- Mettez en balance les coûts et les bénéfices de chaque option pour éclairer ses décisions.
- Facturez régulièrement les services professionnels rendus.
- Discutez avec votre client ou votre cliente des risques collatéraux du procès : remise en question de la crédibilité, mise en péril de relations d'affaires, conséquences stratégiques d'un jugement, etc.

4 Préparez suffisamment votre clientèle

- Démystifiez le procès : expliquez le plan de la salle, le rôle des intervenants ou intervenantes et les attentes du tribunal pour réduire l'anxiété du client ou de la cliente.
- Révisez ensemble la théorie de la cause et précisez les devoirs de votre clientèle dans la préparation du procès.
- Simulez l'interrogatoire et le contre-interrogatoire de votre client ou cliente pour l'habituer aux questions et renforcer sa confiance.
- Préparez votre clientèle à la possibilité d'imprévu : témoins défaillants, nouvelles pièces, etc.





PENDANT LE PROCÈS : ÉVITER LES PIÈGES ET GUIDER SA CLIENTÈLE

1 Gardez le cap sur votre stratégie

- ▶ Gérez avec doigté les objections : intervenez seulement lorsque c'est nécessaire et important pour le dénouement du dossier.
- ▶ Privilégiez la concision : un contre-interrogatoire bref et ciblé peut avoir plus d'impact qu'un long échange.
- ▶ Expliquez vos choix stratégiques : clarifiez auprès du client ou de la cliente pourquoi certaines objections ou questions n'ont pas été formulées.
- ▶ Canailisez la participation de votre client ou cliente au procès. Proposez de prendre des notes ou de consigner ses questions pour les examiner à une pause, plutôt que d'intervenir à chaud.
- ▶ Rappelez à votre clientèle le comportement attendu en salle de cour : les réactions émotives, les mimiques et les soupirs peuvent irriter la cour.



APRÈS LE PROCÈS : LIMITER LES REMISES EN QUESTION

1 Accompagnez le client ou la cliente

- Offrez une rétroaction après chaque journée d'audience et à la fin du procès, en expliquant à votre clientèle comment l'administration de la preuve — qu'il s'agisse de témoignages, d'aveux, de nouvelles pièces ou de nouveaux éléments matériels de preuve déposés lors du procès — peut modifier ou confirmer la théorie de la cause.
- Recadrez les perceptions du client ou de la cliente en donnant une appréciation claire et réaliste de sa propre performance et de celle des autres.
- Précisez les prochaines étapes pour maintenir votre clientèle informée et rassurée (p. ex. la durée du délibéré).

2 Informez la clientèle d'un jugement défavorable

- Analysez le jugement avant toute communication et structurez votre message : s'agit-il d'une défaite complète ou d'une décision mitigée?
- Choisissez un canal de communication approprié. Privilégiez une discussion de vive voix ou une rencontre en personne ou virtuelle suivie d'un écrit pour assurer clarté et traçabilité.
- Présentez avec transparence les options, y compris l'appel, en consignant vos réserves par écrit et en fournissant un budget réaliste.

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



Préventis

NOTRE ÉQUIPE ET L'INVITÉE EXPERTE



Judith Guérin

Coordonnatrice aux activités de prévention

Coanimatrice du balado Préventis

✉ judith.guerin@farpbq.ca

Émilie Chevrier

Avocate aux activités de prévention

Coanimatrice du balado Préventis

✉ emilie.chevrier@farpbq.ca



Marie-Hélène Bétournay

Avocate et associée chez Stein Monast

Vous pouvez consulter son [profil](#).

Remerciements :

Le contenu de ce cahier a été élaboré en collaboration avec M^e Marie-Hélène Bétournay. Nous lui témoignons notre reconnaissance pour son expertise et son soutien dans la réalisation de ce document.