



Décembre 2025



Judith Guérin
Coordonnatrice aux activités de prévention
judith.guerin@farpbq.ca



Émilie Chevrier
Avocate aux activités de prévention
emilie.chevrier@farpbq.ca

Travaillez-vous dans un domaine de droit à risque élevé?

Selon les statistiques compilées par le Fonds d'assurance pour la période d'avril 2020 à mars 2025, un nombre important de réclamations concerne des avocats et des avocates qui pratiquent dans les domaines suivants :

Domaines de pratique	Statistiques
▪ Droit de la famille	14% des dossiers
▪ Droit des affaires	10,5 % des dossiers
▪ Droit criminel et pénal	6,4 % des dossiers

Ces trois domaines partagent un dénominateur commun : l'intensité des interactions humaines. Les décisions s'y prennent souvent dans des contextes émotionnels, conflictuels ou empreints d'enjeux relationnels.

Au cœur de la responsabilité professionnelle demeurent la qualité des services rendus, la pertinence des conseils et la maîtrise du processus judiciaire.

Au-delà de ces fondements, trois réflexes préventifs permettent de mieux gérer l'aspect humain :



Structurer la relation professionnelle

Établir dès le départ un cadre clair quant au mandat et aux modalités financières, aux limites de l'intervention, aux responsabilités de chacun et aux communications¹.

Une structure explicite gère les attentes implicites de la clientèle et protège la relation lorsque les enjeux deviennent sensibles.

Au besoin, référez-vous au modèle de [convention de mandat et d'honoraires](#) du Barreau du Québec.

¹ Code de déontologie des avocats, RLRQ, c. B-1, r. 3.1, art. 28, al. 1 et 38.

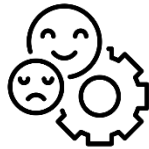


Créer un cadre de communication proactive

Guider et accompagner la clientèle à toutes les étapes du mandat.

Rendre compte de l'évolution du dossier², valider la compréhension de la clientèle³, documenter les échanges importants et expliquer les risques, les solutions et les conséquences⁴.

Une communication proactive et continue réduit les malentendus et renforce la confiance.



Neutraliser l'escalade émotionnelle

Reconnaître les dynamiques relationnelles et les tensions affectives propres au dossier, aborder les différends avec calme et professionnalisme⁵, recentrer les discussions sur les faits et les objectifs juridiques, et orienter la clientèle vers des ressources complémentaires lorsque nécessaire.

Une gestion saine des émotions préserve la relation et soutient des choix éclairés.

Prévenir les reproches, c'est aussi savoir apaiser les tensions

Les données révèlent que, dans ces secteurs de pratique, la première cause sous-jacente des réclamations est l'attitude vindicative, qu'elle émane de la clientèle, de la partie adverse, d'un tiers ou, dans certains cas, des membres assurés. Cette attitude se manifeste parfois par une manière d'agir ou de réagir motivée par le désir de blâmer, de se venger ou de nuire à autrui.

Cette réalité met en lumière l'importance de la posture professionnelle. Cultiver la civilité, la maîtrise émotionnelle et la qualité des relations humaines, même dans un climat conflictuel, fait partie intégrante de la prévention en responsabilité professionnelle.

Pour approfondir cette réflexion, nous vous invitons à lire l'article *Trois compétences relationnelles clés de la pratique du droit*, publié dans le présent numéro du bulletin Praeventio, qui explore le rôle de la communication, de la collaboration et de la curiosité dans la qualité des relations professionnelles.

Attribution :

Cet article a été conçu en utilisant trois images provenant de Flaticon.com, créées dans l'ordre d'apparition par Freepik, Uniconlabs et ekays.dsgn.

² *Id.*, art. 40.

³ *Id.*, art. 26.

⁴ *Id.*, art. 42.

⁵ *Id.*, art. 4.