

---

## Service de Prévention

Judith Guérin, avocate  
aux activités de prévention

Aurélie Lompré, avocate  
aux activités de prévention

---

### **Discussions de règlement : Soignez vos communications avec vos clients**

Vous représentez un demandeur dans un litige en matière de troubles de voisinage dans lequel une demande reconventionnelle a été signifiée par la défenderesse à votre client.

La veille du procès, l'avocat de la défenderesse communique avec vous afin de formuler une offre de règlement au nom de sa cliente. Non seulement l'offre comporte une indemnisation monétaire, mais la défenderesse est également disposée à se désister de sa demande reconventionnelle.

Vous communiquez par téléphone avec votre client pour lui faire part de l'offre de règlement reçue. Le dossier de votre client comportant certaines lacunes, vous lui recommandez toujours verbalement d'accepter l'offre de règlement.

Cela dit, votre client espère obtenir une somme plus substantielle et rejette l'offre de la partie adverse. Vous communiquez avec l'avocat de la défenderesse pour lui indiquer la position de votre client et vous retournez rapidement à la préparation du procès.

Comme prévu, le procès se tient le lendemain. À la fin des plaidoiries, le juge prend le dossier en délibéré. Cinq mois plus tard, vous recevez le jugement. La demande de votre client est rejetée avec frais et la demande reconventionnelle est accueillie en partie. Vous transmettez le jugement à votre client tout en l'assurant de votre disponibilité pour répondre à ses questions.

Quelques heures plus tard, vous recevez un long courriel d'insatisfaction du client. Ce dernier vous reproche de ne pas l'avoir informé des risques liés à la perte du procès et à une condamnation sur la demande reconventionnelle. Il affirme que s'il avait été adéquatement conseillé, il n'aurait jamais été en procès et aurait accepté l'offre de règlement de la défenderesse.

Comment éviter qu'une telle situation se produise?

Documentez adéquatement vos dossiers. Il y a fort à parier que vous conseillez correctement vos clients, mais trop souvent, les avocats n'ont aucun document dans leurs dossiers pour appuyer leurs prétentions. Dans l'éventualité d'une poursuite en responsabilité professionnelle, vous risquez de vous retrouver dans la situation peu enviable où votre procès reposera sur une question de crédibilité.

Aussi, informez par écrit le client de toute offre de règlement reçue dans son dossier. À cet égard, l'article 43 du *Code de déontologie des avocats* mentionne :

*« 43. L'avocat soumet au client toute offre de règlement qu'il reçoit relativement au mandat et le conseille dans l'évaluation de celle-ci. »<sup>1</sup>*

En outre, cette communication écrite devrait comprendre les éléments suivants :

- Vos conseils et recommandations quant à l'acceptation de l'offre de règlement;
- Les raisons menant à vos recommandations;
- Les conséquences financières potentielles liées à l'offre de règlement ou à la perte du procès;
- Le délai dont dispose le client pour accepter l'offre de règlement et les conséquences liées au non-respect de ce délai.

Si le client persiste à vouloir aller en procès, malgré vos recommandations à l'effet contraire, faites-lui signer une lettre reconnaissant que vous lui avez expliqué les conséquences de son choix, mais qu'en dépit de vos recommandations, il désire toujours procéder.

Enfin, confirmez par écrit l'autorisation du client avant d'accepter l'offre de règlement. À cet égard, assurez-vous qu'il est en accord avec chacune des conditions de l'offre de règlement.

Dissipez les risques de malentendus, car les écrits restent, alors que la mémoire du client peut faire défaut.

---

<sup>1</sup> *Code de déontologie des avocats*, RLRQ, c. B-1, r. 3.1.