16 novembre 2018

Kent Thomson accorde une entrevue à *Lexpert Magazine* concernant la conciliation des perspectives des conseillers juridiques internes et externes dans le cadre de litiges

Dans un article publié dans le numéro de novembre/décembre de *Lexpert Magazine*, l'associé de Davies Kent Thomson donne son point de vue quant à la façon de concilier les perspectives divergentes des conseillers juridiques internes et externes dans le cadre de litiges complexes.

Kent constate que les types d'affaires qui poussent les sociétés à aller en procès plutôt qu'à adopter une approche plus conciliante sont celles où les hauts dirigeants ou les administrateurs d'une société ont été accusés de malhonnêteté ou de comportements répréhensibles qui remettent en question leur intégrité et leur éthique commerciale. « Même dans les cas où les allégations sont totalement infondées, c'est le genre d'affaires où, à titre de conseiller externe, nous reconnaissons dès le départ qu'il est impossible d'en arriver à un règlement, » indique-t-il. « À moins que le demandeur soit prêt à laisser tomber, la société souhaite habituellement dissiper tout soupçon. »

Kent explique que dans le cadre de litiges acrimonieux qui soulèvent des enjeux cruciaux et de vives émotions, une partie importante de son rôle consiste « à prôner la retenue. Il s'agit d'inciter fortement les personnes concernées à faire preuve de prudence, de les empêcher de commettre des erreurs dans le feu de l'action parce qu'elles empruntent des avenues qu'elles devraient éviter, de les inviter à garder leur calme et à procéder avec précaution. En somme, il s'agit de les encourager à faire preuve d'un bon jugement professionnel. »

Dans les cas moins extrêmes, Kent est d'avis que la grande majorité des parties concernées devraient s'efforcer d'en arriver à un règlement et il n'hésite pas à insister en ce sens, même lorsque le conseiller juridique interne n'est pas du même avis. À l'inverse, dans les cas où le conseiller juridique interne souhaite régler alors que les chances de l'emporter devant le tribunal sont excellentes, Kent estime que son rôle consiste à s'assurer que le conseiller interne est convenablement informé du bien-fondé de l'affaire afin qu'il prenne la décision éclairée de régler selon les meilleures modalités possible.

« Je peux difficilement m'imaginer une situation dans laquelle je m'opposerais à ce qu'un client règle un litige. C'est la plupart du temps le contraire qui se produit. Je consacre beaucoup de temps à convaincre des clients de ne pas aller en procès, à leur expliquer que ce n'est pas une stratégie sensée ou productive, » ajoute-t-il.