



CANADA

CONSOLIDATION

CODIFICATION

Code of Professional Conduct for Patent Agents and Trademark Agents Regulations

Règlement sur le Code de déontologie des agents de brevets et des agents de marques de commerce

SOR/2021-165

DORS/2021-165

Current to April 18, 2022

À jour au 18 avril 2022

Last amended on June 28, 2021

Dernière modification le 28 juin 2021

OFFICIAL STATUS OF CONSOLIDATIONS

Subsections 31(1) and (3) of the *Legislation Revision and Consolidation Act*, in force on June 1, 2009, provide as follows:

Published consolidation is evidence

31 (1) Every copy of a consolidated statute or consolidated regulation published by the Minister under this Act in either print or electronic form is evidence of that statute or regulation and of its contents and every copy purporting to be published by the Minister is deemed to be so published, unless the contrary is shown.

...

Inconsistencies in regulations

(3) In the event of an inconsistency between a consolidated regulation published by the Minister under this Act and the original regulation or a subsequent amendment as registered by the Clerk of the Privy Council under the *Statutory Instruments Act*, the original regulation or amendment prevails to the extent of the inconsistency.

LAYOUT

The notes that appeared in the left or right margins are now in boldface text directly above the provisions to which they relate. They form no part of the enactment, but are inserted for convenience of reference only.

NOTE

This consolidation is current to April 18, 2022. The last amendments came into force on June 28, 2021. Any amendments that were not in force as of April 18, 2022 are set out at the end of this document under the heading “Amendments Not in Force”.

CARACTÈRE OFFICIEL DES CODIFICATIONS

Les paragraphes 31(1) et (3) de la *Loi sur la révision et la codification des textes législatifs*, en vigueur le 1^{er} juin 2009, prévoient ce qui suit :

Codifications comme élément de preuve

31 (1) Tout exemplaire d'une loi codifiée ou d'un règlement codifié, publié par le ministre en vertu de la présente loi sur support papier ou sur support électronique, fait foi de cette loi ou de ce règlement et de son contenu. Tout exemplaire donné comme publié par le ministre est réputé avoir été ainsi publié, sauf preuve contraire.

[...]

Incompatibilité — règlements

(3) Les dispositions du règlement d'origine avec ses modifications subséquentes enregistrées par le greffier du Conseil privé en vertu de la *Loi sur les textes réglementaires* l'emportent sur les dispositions incompatibles du règlement codifié publié par le ministre en vertu de la présente loi.

MISE EN PAGE

Les notes apparaissant auparavant dans les marges de droite ou de gauche se retrouvent maintenant en caractères gras juste au-dessus de la disposition à laquelle elles se rattachent. Elles ne font pas partie du texte, n'y figurant qu'à titre de repère ou d'information.

NOTE

Cette codification est à jour au 18 avril 2022. Les dernières modifications sont entrées en vigueur le 28 juin 2021. Toutes modifications qui n'étaient pas en vigueur au 18 avril 2022 sont énoncées à la fin de ce document sous le titre « Modifications non en vigueur ».

TABLE OF PROVISIONS

Code of Professional Conduct for Patent Agents and Trademark Agents Regulations

Interpretation

- 1** Definitions

General

- 2** Code of professional conduct established
3 Non-application
4 For greater certainty

Coming into Force

- *5** S.C. 2018, c. 27, s. 247

SCHEDULE

Code of Professional Conduct for Licensees

TABLE ANALYTIQUE

Règlement sur le Code de déontologie des agents de brevets et des agents de marques de commerce

Définitions

- 1** Définitions

Dispositions générales

- 2** Établissement du Code de déontologie
3 Non-application
4 Précisions

Entrée en vigueur

- *5** L.C. 2018, ch. 27, art. 247

ANNEXE

Code de déontologie des titulaires de permis

Registration
SOR/2021-165 June 24, 2021

COLLEGE OF PATENT AGENTS AND TRADEMARK
AGENTS ACT

**Code of Professional Conduct for Patent Agents and
Trademark Agents Regulations**

The Minister of Industry, pursuant to subsection 33(1) of the *College of Patent Agents and Trademark Agents Act*^a, makes the annexed *Code of Professional Conduct for Patent Agents and Trademark Agents Regulations*.

Ottawa, June 23, 2021

Enregistrement
DORS/2021-165 Le 24 juin 2021

LOI SUR LE COLLÈGE DES AGENTS DE BREVETS
ET DES AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

**Règlement sur le Code de déontologie des agents de
brevets et des agents de marques de commerce**

En vertu du paragraphe 33(1) de la *Loi sur le Collège des agents de brevets et des agents de marques de commerce*^a, le ministre de l'Industrie prend le *Règlement sur le Code de déontologie des agents de brevets et des agents de marques de commerce*, ci-après.

Ottawa, le 23 juin 2021

Le ministre de l'Industrie,

François-Philippe Champagne
Minister of Industry

^a S.C. 2018, c. 27, s. 247

^a L.C. 2018, ch. 27, art. 247

Code of Professional Conduct for Patent Agents and Trademark Agents Regulations

Interpretation

Definitions

1 The following definitions apply in these Regulations.

Act means the *College of Patent Agents and Trademark Agents Act*. (*Loi*)

licensee has the same meaning as in section 2 of the Act. (*titulaire de permis*)

General

Code of professional conduct established

2 The Code of Professional Conduct for Licensees set out in the schedule is established for the purpose of subsection 33(1) of the Act.

Non-application

3 The standards of professional conduct and competence described in the schedule do not apply to a licensee to the extent that those standards would conflict with the licensee's obligations under

(a) any federal or provincial statute, regulation or code of professional conduct; or

(b) a code of professional conduct established by a provincial law society or the Chambre des notaires du Québec.

For greater certainty

4 For greater certainty, the standards of professional conduct and competence described in the schedule

(a) include the standards established by the fundamental canon, principles, rules and commentaries set out in the schedule; and

(b) are to be interpreted in a manner that is consistent with the advisory portions of the fundamental canon, principles, rules and commentaries set out in the schedule.

Règlement sur le Code de déontologie des agents de brevets et des agents de marques de commerce

Définitions

Définitions

1 Les définitions qui suivent s'appliquent au présent règlement.

Loi La *Loi sur le Collège des agents de brevets et des agents de marques de commerce*. (*Act*)

titulaire de permis S'entend au sens de l'article 2 de la Loi. (*licensee*)

Dispositions générales

Établissement du Code de déontologie

2 Pour l'application du paragraphe 33(1) de la Loi, le Code de déontologie des titulaires de permis figurant à l'annexe est établi.

Non-application

3 Les normes de conduite professionnelle et de compétence décrites à l'annexe ne s'appliquent pas au titulaire de permis dans la mesure où elles entrent en conflit avec ses obligations, le cas échéant, en vertu :

(a) d'une autre loi, d'un règlement ou d'un code de déontologie fédéral ou provincial;

(b) d'un code de déontologie établi par un barreau provincial ou par la Chambre des notaires du Québec.

Précisions

4 Il est entendu que les normes de conduite professionnelle et de compétence énoncées à l'annexe :

(a) comprennent les normes établies dans les règles fondamentales, les principes, les règles et les commentaires de l'annexe;

(b) doivent être interprétées en conformité avec les sections consultatives des règles fondamentales, des principes, des règles et des commentaires de l'annexe.

Coming into Force

S.C. 2018, c. 27, s. 247

*5 These Regulations come into force on the day on which paragraph 76(1)(c) of the *College of Patent Agents and Trademark Agents Act* come into force, but if they are registered after that day, they come into force on the day on which they are registered.

* [Note: Regulations in force June 28, 2021, see SI/2021-30.]

Entrée en vigueur

L.C. 2018, ch. 27, art. 247

*5 Le présent règlement entre en vigueur à la date d'entrée en vigueur de l'alinéa 76(1)c) de la *Loi sur le Collège des agents de brevets et des agents de marques de commerce*, ou, si elle est postérieure, à la date de son enregistrement.

* [Note : Règlement en vigueur le 28 juin 2021, voir TR/2021-30.]

SCHEDULE

(Sections 2 to 4)

**Code of Professional Conduct
for Licensees****Definitions****1** The following definitions apply in this schedule.**agency services** means services, as described in section 27 or 30 of the Act, that are associated with the representation of a person. (*services d'agent*)**agent** means a patent agent or a trademark agent. (*agent*)**CIPO** means the Canadian Intellectual Property Office, which includes the Patent Office and the Office of the Registrar of Trademarks. (*OPIC*)**client** means a person who consults an agent and on whose behalf the agent provides or agrees to provide representation under section 27 or 30 of the Act or who, having consulted an agent, reasonably concludes that the agent has agreed to provide representation on their behalf. It includes a client of a firm of which the agent is a partner or associate, whether or not the agent handles the client's work. (*client*)**firm** means a sole proprietorship, corporation, partnership, limited liability partnership or professional corporation. (*cabinet*)**person** includes an individual and a corporation or other entity. (*personne*)**profession** means the profession of *patent agent* or *trademark agent* as those terms are defined in section 2 of the Act. (*profession*)**Fundamental Canon****2** The most important attribute of an agent is integrity. That principle is implicit in this Code and in each of the rules and commentaries set out in it. Irrespective of the possibility of formal sanction under any of the rules in this Code, an agent must at all times conduct themselves with integrity and competence in accordance with the highest standards of the profession in order to retain the trust, respect and confidence of members of the profession and the public.**ANNEXE**

(articles 2 à 4)

**Code de déontologie des
titulaires de permis****Définitions****1** Les définitions suivantes s'appliquent à la présente annexe.**agent** Désigne un agent de brevets ou un agent de marques de commerce. (*agent*)**cabinet** Cabinet à propriétaire unique, personne morale, société de personnes, société à responsabilité limitée ou société professionnelle. (*firm*)**client** Toute personne qui consulte un agent et que l'agent accepte de représenter en vertu de l'article 27 ou 30 de la Loi ou qui, après avoir consulté un agent, conclut raisonnablement que celui-ci a accepté de le représenter. Il peut s'agir notamment d'un client d'un cabinet dont l'agent est un associé, que l'agent gère ou non le travail du client. (*client*)**OPIC** L'Office de la propriété intellectuelle du Canada, qui comprend le Bureau des brevets et le bureau du registraire des marques de commerce. (*CIPO*)**personne** S'entend notamment d'une personne physique et d'une personne morale ou autre entité. (*person*)**profession** La profession d'*agent de brevets* ou d'*agent de marques de commerce* au sens de l'article 2 de la Loi. (*profession*)**services d'agent** S'entend des services associés à la représentation de personnes, aux termes des articles 27 ou 30 de la Loi. (*agency services*)**Règle fondamentale****2** L'intégrité est la caractéristique la plus importante d'un agent. Ce principe est inhérent au Code ainsi qu'aux règles et commentaires qui y sont énoncés. Indépendamment du fait qu'il peut faire l'objet d'une sanction formelle en vertu de l'une ou l'autre règle du Code, l'agent doit en tout temps faire preuve d'intégrité et de compétence conformément aux normes les plus élevées de la profession de façon à conserver la confiance et le respect des membres de la profession et du public.

PART 1

Competence

Principle

An agent owes the client a duty to be competent to perform any agency services and must perform all such services undertaken on a client's behalf to the standard of a competent agent.

Rule 1

1 An agent must not undertake or continue any matter unless they believe that they are competent to handle it or believe that they could become competent to do so without undue delay, risk or expense to the client and without associating with another agent who is competent to handle the matter. The agent must promptly advise the client whenever the agent reasonably believes that they may not be competent to handle a particular matter. If consulted about such a matter, the agent must

- (a)** decline to act;
- (b)** obtain the client's consent for the agent to become competent without undue delay, risk or expense to the client; or
- (c)** obtain instructions from the client to retain, consult or collaborate with another agent who is competent to handle the matter.

2 An agent fails to meet standards of professional competence if

- (a)** there are deficiencies in
 - (i)** their knowledge, skill or judgment,
 - (ii)** their attention to the interests of clients,
 - (iii)** the records, systems or procedures of their professional business, or
 - (iv)** any other aspects of their professional business; and
- (b)** the deficiencies referred to in paragraph (a) give rise to a reasonable apprehension that the quality of service they provide to clients may be adversely affected.

PARTIE 1

Compétence

Principe directeur

L'agent a envers son client le devoir d'avoir la compétence requise pour fournir les services d'agent et il doit fournir tout service d'agent entrepris au nom d'un client conformément à la norme d'un agent compétent.

Règle 1

1 L'agent ne peut entreprendre ou poursuivre une affaire à moins d'être convaincu d'avoir les compétences requises ou d'être en mesure d'acquiescer ces compétences sans occasionner au client des retards, des risques ou des frais indus et sans devoir s'associer avec un agent qui dispose de ces compétences. S'il a des motifs raisonnables de croire qu'il ne possède pas les compétences requises, pour traiter une affaire donnée, l'agent en informe rapidement le client. S'il est consulté au sujet d'une telle affaire, l'agent :

- a)** soit refuse d'agir;
- b)** soit obtient le consentement du client pour qu'il devienne compétent sans retard, risque ni coûts indus pour le client;
- c)** soit obtient les instructions du client pour retenir les services d'un autre agent qui dispose des compétences pour traiter cette affaire ou pour le consulter ou collaborer avec lui.

2 L'agent ne respecte pas les normes de compétence professionnelle, si :

- a)** d'une part, il existe des lacunes sur l'un ou l'autre des plans suivants :
 - (i)** les connaissances, les habiletés ou le jugement de l'agent,
 - (ii)** son attention sur les intérêts des clients,
 - (iii)** les dossiers, les systèmes ou les méthodes qu'il utilise pour ses activités professionnelles,
 - (iv)** d'autres aspects de ses activités professionnelles;
- b)** d'autre part, ces lacunes soulèvent des inquiétudes raisonnables au point de nuire à la qualité du service fourni au client.

3 An agent must assume complete professional responsibility for all agency services that they provide and maintain direct supervision over staff and assistants such as agents in training, students, clerks and legal assistants to whom they may delegate particular tasks and functions.

4 An agent must maintain appropriate office procedures and systems, including systems for meeting the requirements for all deadlines arising from client matters and for handling and maintaining client affairs without prejudicing them.

5 An agent must keep abreast of developments in the branches of law relating to the agent's practice by engaging in study and education. In addition, an agent must keep abreast of developments in the law relating to patent agent privilege and trademark agent privilege.

COMMENTARY

An agent is held out as knowledgeable, skilled and capable in the subject matter of their agency. Accordingly, the client is entitled to assume that the agent has the ability and capacity to deal adequately with all agency matters to be undertaken on the client's behalf. Competence of an agent is founded upon both ethical and applicable legal principles. Competence involves more than an understanding of agency legal principles. It involves an adequate knowledge of the practice and procedures by which such principles can be effectively applied. To ensure that they have that knowledge, the agent must keep abreast of developments in all areas of intellectual property law and practice in which the agent practises.

This rule does not require a standard of perfection. An error or omission, even though it might be actionable for damages in negligence, professional fault or contract, will not necessarily constitute a failure to maintain the standard of professional competence described by the rule. However, evidence of gross neglect in a particular matter, or a pattern of neglect or mistakes in different matters, may be evidence of such a failure, regardless of tort or extracontractual civil liability. While damages may be awarded for negligence, incompetence can give rise to the additional sanction of disciplinary action.

In deciding whether the agent has employed the requisite degree of knowledge and skill in a particular matter, relevant factors that are to be taken into account are

- (a) the complexity and specialized nature of the matter;
- (b) the agent's general experience;
- (c) the agent's training and experience in the technical field and applicable patent and trademark law;
- (d) the preparation and study that the agent was able to dedicate to the matter; and
- (e) whether it would have been appropriate or feasible to refer the matter to, or associate or consult with, an agent of established competence in the field in question.

An agent who practises alone or operates a branch office or a part-time office must ensure that all matters requiring an agent's professional skill and judgment are dealt with directly by an agent qualified to do the work.

3 L'agent assume l'entière responsabilité professionnelle de tous les services d'agent qu'il fournit et assure, en tout temps, la surveillance directe du personnel et des assistants, notamment les agents en formation, les étudiants, les greffiers et les assistants juridiques, à qui certaines tâches ou fonctions précises peuvent être déléguées.

4 L'agent doit maintenir des méthodes administratives et des systèmes appropriés, y compris tout système visant à respecter les délais dans les dossiers des clients ainsi qu'à gérer et à tenir à jour les affaires des clients, sans leur causer préjudice.

5 L'agent doit se tenir au courant des développements réalisés dans les secteurs du droit associés à sa pratique en suivant de la formation continue. De plus, l'agent doit se tenir au courant de l'évolution de la législation relative au privilège des agents de brevets et des agents de marques de commerce.

COMMENTAIRE

L'agent est présumé avoir les connaissances, les aptitudes et les compétences requises pour exercer sa profession dans son domaine. Le client peut par conséquent estimer que l'agent a les aptitudes et la capacité nécessaires pour mener à bien toutes les affaires que ce dernier entreprend en son nom. La compétence d'un agent est fondée sur les principes déontologiques ainsi que les principes juridiques applicables. La présente règle porte sur les principes déontologiques. La compétence va au-delà de la compréhension des principes juridiques du travail de l'agent : elle suppose une connaissance appropriée des pratiques et procédures permettant d'appliquer efficacement ces principes. Afin d'avoir ces connaissances, l'agent doit se tenir au courant des progrès réalisés dans tous les secteurs du droit de la propriété intellectuelle et de la pratique connexe relevant de ses compétences.

Cette règle n'exige pas une norme de perfection. Une erreur ou une omission, même si elle peut donner lieu à une action en dommages-intérêts pour négligence, faute professionnelle ou bris de contrat, ne constituera pas nécessairement un manquement à la norme de compétence professionnelle visée par la règle. Cependant, une preuve de négligence flagrante dans une affaire particulière ou la constance d'une négligence ou d'erreurs dans différentes affaires peut servir de preuve de manquement, peu importe la responsabilité civile extracontractuelle ou délictuelle. Bien que des dommages-intérêts puissent être accordés pour négligence, l'incompétence peut en outre donner lieu à des mesures disciplinaires.

Pour juger si l'agent a fait appel aux connaissances et habiletés requises dans une affaire particulière, les facteurs pertinents qui doivent être pris en compte sont les suivants :

- a) la complexité et la nature spécialisée de l'affaire;
- b) l'expérience générale de l'agent;
- c) la formation et l'expérience de l'agent dans le domaine technique ainsi que des lois applicables en matière de brevets et de marques de commerce;
- d) la préparation et l'étude que l'agent est en mesure d'accorder au dossier;
- e) le caractère approprié ou faisable de demander à un agent dont les compétences sont reconnues dans le domaine concerné de s'occuper de l'affaire, de s'associer avec cet agent ou de le consulter.

L'agent qui pratique seul ou qui exploite une succursale ou un bureau à temps partiel doit veiller à ce que toutes les affaires qui requièrent

les aptitudes et le jugement professionnels d'un agent soient prises en charge directement par un agent possédant les compétences requises.

PART 2

Confidentiality

Principle

An agent has a duty to preserve the confidences and secrets of their clients.

Rule 2

1 An agent must hold in strict confidence all information concerning the business and affairs of the client acquired in the course of the professional relationship and must not disclose such information unless the disclosure is expressly or impliedly authorized by the client, required by law or by order of a court or otherwise permitted or required by this Code.

COMMENTARY

In order to facilitate open communication between client and agent, it is important that the client feel completely secure that such communication will be held in strict confidence by the agent.

This rule must be distinguished from the statutory rule of privilege concerning oral or documentary communications between the client and the agent. The ethical rule is wider and applies without regard to the nature or source of the information or the fact that others may have knowledge of the information.

2 An agent must exercise reasonable care to ensure the privacy and confidentiality of such information.

COMMENTARY

Sole practitioners who practise in association with other agents in cost-sharing, space-sharing or other arrangements must be mindful of the risk of advertent or inadvertent disclosure of confidential information even if the agents institute systems and procedures that are designed to insulate their respective practices. The issue may become more significant if an agent in the association represents a client on the other side of a dispute with the client of another agent in the association. Apart from conflict of interest issues such a situation may raise, the risk of such disclosure may depend on the extent to which the agents' practices are integrated, physically and administratively, in the association.

Generally, unless the nature of the matter requires such disclosure, an agent must not disclose that they have been retained by a person about a particular matter or consulted by a person about a particular matter, whether or not an agent-client relationship has been established between them.

An agent must take care to avoid disclosure to one client of confidential information concerning or received from another client and must decline employment that might require such disclosure.

In some situations, the authority of the client to disclose may be inferred. For example, it is implied that an agent may, unless the client

PARTIE 2

Confidentialité

Principe directeur

L'agent a le devoir de protéger les renseignements confidentiels et les secrets de ses clients.

Règle 2

1 L'agent est tenu de maintenir la plus grande confidentialité relativement aux renseignements qui concernent les affaires et les activités de son client et dont il prend connaissance au cours de la relation professionnelle. Il ne peut communiquer aucun de ces renseignements à moins que le client ne l'ait expressément ou implicitement autorisé à le faire, que la loi ou une ordonnance d'un tribunal ne l'exige ou que le Code ne le permette ou ne l'exige.

COMMENTAIRE

Afin de favoriser une communication ouverte entre le client et l'agent, il est important que le client ait l'assurance pleine et entière que l'agent garderait strictement confidentiels tous les renseignements qui lui sont communiqués.

Il importe de distinguer la présente règle de la règle législative en matière de privilège concernant les communications orales et écrites échangées entre le client et l'agent. La règle déontologique a une plus grande portée et s'applique, peu importe la nature ou la source des renseignements ou le fait que ces renseignements pourraient être connus d'autres personnes.

2 L'agent doit prendre des précautions raisonnables pour garantir le caractère privé et confidentiel de ces renseignements.

COMMENTAIRE

Les agents exerçant à titre individuel, mais en association avec d'autres agents pour le partage des coûts ou des locaux ou selon une autre entente, doivent être conscients du risque de communication, par inadvertance ou non, de renseignements confidentiels même s'ils mettent en place des systèmes et des procédures conçus pour isoler leurs pratiques respectives. Le problème peut s'aggraver si un agent dans l'association représente la partie adverse dans un conflit avec le client d'un autre agent de cette association. Outre les questions de conflit d'intérêts qu'une telle situation pourrait soulever, le risque de communication peut dépendre du niveau d'intégration physique et administrative des pratiques des agents dans l'association.

En règle générale et à moins que la nature de l'affaire ne l'exige, l'agent ne doit pas révéler qu'on a retenu ses services pour une affaire particulière ou qu'une personne l'a consulté au sujet d'une affaire particulière, peu importe si une relation a été établie entre l'agent et le client.

L'agent doit veiller à ne pas communiquer à un client des renseignements confidentiels concernant un autre client ou obtenus de cet autre client, et il doit refuser le mandat qui pourrait exiger une telle communication.

directs otherwise, disclose the client's affairs to partners, associates, administrative staff and other individuals in the agent's firm. But this implied authority to disclose places the agent under a duty to impress upon such individuals the importance of such non-disclosure (both during their employment and afterwards) and requires the agent to take reasonable care to prevent their disclosing or using any information that the agent is bound to keep in confidence.

3 The agent must continue to hold in confidence such information despite conclusion of the matter or termination of the professional relationship with the client.

COMMENTARY

An agent owes a duty of confidentiality to every client without exception and whether or not the client is a continuing or casual client. The duty survives the professional relationship and continues indefinitely after the agent has ceased to act for the client.

4 An agent must guard against participating in or commenting on speculation concerning the client's affairs or business, even if certain related facts are public knowledge.

5 An agent must not disclose any confidential information that is disclosed to them concerning a client's business or affairs regardless of its source, other than facts that are a matter of public record.

6 When disclosure is required by law or by order of a court, the agent must always be careful not to disclose more information than is required.

7 An agent may disclose confidential information to a legal counsel in order to secure legal or ethical advice about the agent's proposed conduct.

8 An agent may disclose confidential information in order to defend against any allegations, but must not disclose more information than is required, if it is alleged that the agent or the agent's associates or employees

- (a) have committed a criminal offence involving a client's affairs;
- (b) are civilly liable with respect to a matter involving a client's affairs;
- (c) have committed acts of professional negligence; or
- (d) have committed professional misconduct or are incompetent.

Dans certaines circonstances, il est possible de déduire que le client a autorisé la communication de renseignements. Par exemple, le fait que l'agent puisse, à moins d'indication contraire du client, communiquer des renseignements sur les affaires du client aux collègues et associés du cabinet, au personnel administratif et à d'autres personnes physiques du cabinet est implicite. Cette autorisation tacite impose toutefois à l'agent l'obligation de bien faire comprendre à ces personnes physiques l'importance de garder ces renseignements confidentiels (durant et après leur emploi) et exige de l'agent qu'il prenne toutes les précautions voulues pour empêcher ces personnes physiques de communiquer ou d'utiliser des renseignements qu'il est lui-même tenu de garder confidentiels.

3 L'agent continue à préserver la confidentialité des renseignements malgré le fait que l'affaire soit terminée ou que la relation professionnelle avec le client ait pris fin.

COMMENTAIRE

L'agent a une obligation de confidentialité envers tous ses clients, habituels ou occasionnels, sans exception. Cette obligation demeure valide après la fin de la relation professionnelle et subsiste indéfiniment après la fin du travail de l'agent pour le compte de son client.

4 L'agent se garde d'étayer ou de commenter toute conjecture ayant trait aux affaires ou aux activités de son client, même si certains des faits qui y sont reliés sont de notoriété publique.

5 L'agent préserve la confidentialité des renseignements confidentiels qui lui sont communiqués et qui ont trait aux activités ou aux affaires d'un client, peu importe la source de ces renseignements, à l'exception des faits qui sont de notoriété publique.

6 Lorsque des renseignements doivent être communiqués en vertu d'une loi ou d'une ordonnance d'un tribunal, l'agent veille toujours à ne communiquer que les renseignements exigés.

7 L'agent peut communiquer des renseignements confidentiels à un conseiller juridique pour obtenir un avis juridique ou déontologique concernant l'orientation que l'agent entend donner à l'affaire.

8 Un agent peut communiquer des renseignements confidentiels afin de se défendre contre des allégations, mais ne peut communiquer que les renseignements exigés si cet agent, ses associés ou ses employés font face à l'une des allégations suivantes :

- a) ils ont commis une infraction criminelle concernant les affaires d'un client;
- b) ils sont civilement responsables à l'égard d'un dossier qui concerne les affaires d'un client;
- c) ils ont commis des actes de négligence professionnelle;
- d) ils ont commis un manquement professionnel ou ont fait preuve d'incompétence.

9 An agent may disclose confidential information in order to establish or collect their fees, but must not disclose more information than is required.

10 An agent may disclose confidential information to the extent reasonably necessary to detect and resolve conflicts of interest arising from the agent's change of employment or from changes in the composition or ownership of a firm, but only if the information disclosed does not compromise any privileged communication between the agent and their client or otherwise prejudice the client.

COMMENTARY

As a matter related to clients' interests in maintaining a relationship with the agent of choice and protecting client confidences, agents in different firms may need to disclose limited information to each other to detect and resolve conflicts of interest, such as when an agent is considering an association with another firm, two or more firms are considering a merger or an agent is considering the purchase of a firm.

In these situations (see subsection 7(1) of Part 3), this section permits agents and firms to disclose limited information. That type of disclosure would only be made once substantive discussions regarding the new relationship have taken place.

The exchange of information between the firms needs to be carried out in a manner consistent with the obligations of the transferring agent and of the new firm to protect client confidentiality and privileged information and avoid any prejudice to the client. It ordinarily would include no more than the names of the persons involved in a matter or matters. Depending on the circumstances, it may include a brief summary of the general issues involved and information about whether the representation has come to an end.

The disclosure should be made to as few agents at the new firm as possible, ideally to just one agent of the new firm such as a designated conflicts agent. The information must always be disclosed only to the extent reasonably necessary in order to detect and resolve conflicts of interest that might arise from the possible new relationship.

As the disclosure is made on the basis that it is solely for the purpose of checking conflicts when agents are transferring between firms and for establishing confidentiality screens, the disclosure must be accompanied by an undertaking by the new firm to the former firm that it

- (a) will limit access to the disclosed information;
- (b) will not use the information for any purpose other than detecting and resolving conflicts; and
- (c) will return, destroy or store in a secure and confidential manner the information provided once appropriate confidentiality screens are established.

The client's consent to disclosure of such information may be specifically addressed in a retainer agreement between the agent and the client. However, in some circumstances, because of the nature of the retainer, the transferring agent and the new firm may be required to obtain the consent of clients to the disclosure or the disclosure of any other information about the clients. That is especially the case if disclosure would compromise privilege or otherwise prejudice the client (for example, disclosure of the fact that a corporate client is seeking due diligence advice relating to a corporate takeover that has not yet been publicly announced).

9 Un agent peut communiquer des renseignements confidentiels pour établir ou recouvrer ses honoraires, mais ne peut communiquer que les renseignements exigés.

10 Un agent peut communiquer des renseignements confidentiels, dans la mesure de ce qui est raisonnablement nécessaire pour détecter et résoudre les conflits d'intérêts découlant du changement d'emploi de l'agent ou de changements apportés à la composition ou à la propriété d'un cabinet, mais uniquement si les renseignements communiqués ne compromettent pas le secret professionnel entre l'agent et son client, ou ne portent pas autrement préjudice au client.

COMMENTAIRE

Pour tenir compte des intérêts du client quant au maintien d'une relation avec l'agent qu'il a choisi et à la protection des renseignements confidentiels du client, les agents de différents cabinets pourraient avoir à s'échanger certains renseignements pour détecter et résoudre les conflits d'intérêts, par exemple lorsqu'un agent envisage de s'associer à un autre cabinet, lorsque deux cabinets ou plus envisagent une fusion ou lorsqu'un agent envisage l'achat d'un cabinet.

En pareilles situations (voir le paragraphe 7(1) de la partie 3), le présent article permet aux agents et aux cabinets de communiquer certains renseignements. Ce type de communication ne sera effectué qu'une fois que les discussions substantielles relatives à la nouvelle relation auront eu lieu.

L'échange de renseignements entre les cabinets doit se faire d'une manière compatible avec les obligations de l'agent changeant de cabinet et du nouveau cabinet de protéger la confidentialité des clients et les renseignements protégés et d'éviter tout préjudice pour le client. Il ne comprend généralement pas plus que les noms des personnes en cause dans une ou plusieurs affaires. Selon les circonstances, il peut comprendre un bref sommaire des questions générales en jeu et des renseignements indiquant si la représentation a pris fin.

La communication doit être faite à un minimum d'agents du nouveau cabinet, idéalement à un seul agent du nouveau cabinet, tel qu'un agent désigné chargé des conflits. Les renseignements devraient toujours être communiqués uniquement dans la mesure de ce qui est raisonnablement nécessaire pour détecter et résoudre les conflits d'intérêts susceptibles de découler de la nouvelle relation éventuelle.

Étant donné que la communication est faite à la condition qu'elle serve uniquement à vérifier s'il y a des conflits d'intérêts lorsque les agents changent de cabinet et à établir des mesures de confidentialité de mise à l'écart, la communication doit être accompagnée d'un engagement de la part du nouveau cabinet à :

- a) limiter l'accès aux renseignements divulgués;
- b) ne pas utiliser les renseignements à d'autres fins que la détection et la résolution de conflits;
- c) retourner, détruire ou conserver dans un endroit sûr et de façon confidentielle les renseignements fournis après avoir établi des mesures convenables de protection de la confidentialité.

Le consentement du client à la communication de ces renseignements peut être abordé expressément dans un mandat de représentation entre l'agent et le client. Toutefois, dans certaines circonstances relatives à la nature du mandat, l'agent qui change de cabinet et le nouveau cabinet peuvent être tenus d'obtenir le consentement des clients avant que ces renseignements ou tout autre renseignement au sujet des clients soient communiqués. Cette règle s'applique particulièrement si la communication compromettrait le privilège du secret professionnel ou porter autrement préjudice au client (par exemple, le

11 An agent may disclose confidential information, but must not disclose more information than is required, when they believe on reasonable grounds that there is an imminent risk of death or serious bodily harm to any individual and the disclosure is necessary in order to prevent it.

12 An agent also owes a duty of confidentiality to any person seeking advice or assistance on a matter invoking the agent's professional knowledge, even if the agent does not render an account or agree to represent that person. An agent and client relationship is often established without formality. An agent must be cautious in accepting confidential information on an informal or preliminary basis, since possession of the information may prevent the agent from subsequently acting for another party in the same matter or a related matter (see Part 3).

PART 3

Conflicts

Principle

In each matter, an agent's judgment and loyalty to the client's interest must be free from compromising influences.

Rule 3

Conflicts of Interest

1 An agent must not act for a person if there is a substantial risk that the agent's loyalty to or representation of that person would be materially and adversely affected by the agent's own interest or the agent's duties to another client, a former client or any other person (referred to in this Code as a "conflict of interest"), except as permitted under this Code.

COMMENTARY

As described in this Code, a conflict of interest exists if there is a substantial risk that an agent's loyalty to or representation of a client would be materially and adversely affected by the agent's own interest or the agent's duties to another client, a former client or any other person. The risk must be more than a mere possibility. There must be a genuine, serious risk to the duty of loyalty or to client representation arising from the retainer. A client's interests may be seriously prejudiced unless the agent's judgment and freedom of action on the client's behalf are as free as possible from conflicts of interest.

fait de révéler qu'une société cliente demande un avis de diligence raisonnable concernant une acquisition de société qui n'a pas été annoncée publiquement).

11 Un agent peut communiquer des renseignements confidentiels, mais ne peut communiquer que les renseignements exigés lorsqu'il a des motifs raisonnables de croire qu'il existe un risque imminent de décès ou de blessure grave d'une personne physique et que la communication est nécessaire pour éviter ce risque.

12 L'agent est tenu à l'obligation de confidentialité envers quiconque sollicite un avis ou de l'aide au sujet d'une question invoquant ses connaissances professionnelles, et ce, même s'il ne rend pas de comptes ni ne convient de représenter cette personne. La relation entre l'agent et le client est souvent établie sans formalité. L'agent fait preuve de prudence lorsqu'il accepte que des renseignements confidentiels lui soient communiqués de manière informelle ou préliminaire, car la possession de tels renseignements peut l'empêcher d'agir par la suite pour le compte d'une autre partie à l'égard d'une même affaire ou d'une affaire connexe (voir la partie 3).

PARTIE 3

Conflits

Principe directeur

Dans tous les cas, le jugement de l'agent et sa loyauté à l'égard des intérêts du client doivent être libres de toute influence compromettante.

Règle 3

Conflits d'intérêts

1 L'agent ne peut agir au nom d'une personne lorsqu'il y a un risque sérieux que l'intérêt personnel de l'agent ou ses devoirs envers un autre client, un ancien client ou toute autre personne nuisent de façon appréciable à la loyauté de l'agent envers cette personne ou à la représentation de cette personne par l'agent (ci-après appelé « conflit d'intérêts »), sauf lorsque cela est permis par le Code.

COMMENTAIRE

Comme il est énoncé dans le présent code, un conflit d'intérêts se présente lorsqu'il y a un risque sérieux que l'intérêt personnel de l'agent ou ses devoirs envers un autre client, un ancien client ou toute autre personne nuisent de façon appréciable à la loyauté de l'agent envers un client ou à la représentation du client par l'agent. Le risque doit être plus qu'une simple possibilité; le mandat de représentation doit poser un réel risque sérieux pour l'obligation de loyauté ou la représentation du client. Les intérêts d'un client peuvent être sérieusement mis en péril à moins que le jugement de l'agent et sa liberté d'agir au

A client must be assured of the agent's undivided loyalty, free from any material impairment of the agent-client relationship. The relationship may be irreparably damaged if the agent's representation of one client is directly adverse to another client's immediate legal interests. A client may legitimately fear that the agent will not pursue the representation out of deference to the other client and an existing client may legitimately feel betrayed by the agent's representation of a client with adverse interests. The prohibition on acting in such circumstances except with the consent of the clients guards against such outcomes and protects the agent-client relationship.

An agent has a duty of commitment to the client that prevents them from summarily and unexpectedly dropping a client to circumvent conflict of interest rules. A client may legitimately feel betrayed if an agent ceases to act for the client to avoid a conflict of interest.

An agent must examine whether a conflict of interest exists not only from the outset but throughout the duration of a mandate because new circumstances or information may establish or reveal a conflict of interest.

Accordingly, factors for the agent's consideration in determining whether a conflict of interest exists include

- (a) the immediacy of the clients' interests;
- (b) whether the clients' interests are directly adverse;
- (c) the temporal relationship between the matters;
- (d) the significance of the issue to the immediate and long-term interests of the clients involved; and
- (e) the clients' reasonable expectations in retaining the agent for the particular matter or representation.

The following are examples of conflicts of interest:

- (a) an agent acting against a person in one matter while representing that person in some other matter;
- (b) an agent, an associate, a firm partner or a family member having a personal financial interest in a client's affairs or in a matter in which the agent is requested to act for a client such as a partnership interest in a joint business venture with a client;

NOTE:

An agent who owns a small number of shares of a publicly traded corporation would not necessarily have a conflict of interest in acting for the corporation because the ownership of those shares may have no adverse influence on the agent's judgment or loyalty to the client.

- (c) an agent having a sexual or close personal relationship with a client;

NOTE:

Such a relationship may conflict with the agent's duty to provide objective, disinterested professional advice to the client. The relationship may obscure whether certain information was acquired in the course of the agent-client relationship and may jeopardize the client's right to have all information concerning their affairs held in strict confidence. The relationship may in some circumstances permit exploitation of the client by their agent. If the agent is a member of a firm and concludes that a conflict exists, the conflict is not imputed to the agent's firm and would be cured if another agent in the firm who is not involved in such a relationship with the client were to handle the client's work.

- (d) an agent or their firm acting for a public or private corporation and serving as a director of the corporation; and

NOTE:

Those two roles may result in a conflict of interest or other problems because they may affect the agent's independent judgment

nom de son client ne soient autant que possible à l'abri des conflits d'intérêts.

Un client doit être assuré de pouvoir compter sur la loyauté sans réserve de l'agent, sans que la relation entre l'agent et le client se détériore. Une situation où la représentation d'un client par l'agent serait directement contraire aux intérêts juridiques immédiats d'un autre client pourrait causer un tort irréparable à la relation entre l'agent et le client. Le client pourrait à juste titre craindre que l'agent ne poursuive pas la représentation par égard pour l'autre client, et un client actuel pourrait à juste titre se sentir trahi si l'agent représentait un client dont les intérêts étaient contraires aux siens. L'interdiction d'agir dans de telles circonstances, à moins d'avoir le consentement des clients, permet d'éviter ces situations et protège la relation entre l'agent et le client.

L'obligation qu'a l'agent de s'engager à défendre la cause du client l'empêche de laisser tomber un client sommairement et subitement pour contourner les règles sur les conflits d'intérêts. Le client pourrait, à juste titre, se sentir trahi si l'agent cessait d'agir pour son compte dans le but d'éviter un conflit d'intérêts.

L'agent examine si un conflit d'intérêts existe, non seulement au début d'un mandat, mais également tout au long de celui-ci, puisque de nouvelles circonstances ou de nouveaux renseignements pourraient entraîner ou mettre au jour un conflit d'intérêts.

Par conséquent, l'agent doit notamment tenir compte des facteurs ci-après pour déterminer s'il y a un conflit d'intérêts :

- a) si les intérêts des clients sont immédiats;
- b) si les intérêts des clients sont directement contraires;
- c) la relation temporelle entre les dossiers;
- d) l'importance de la question pour les intérêts immédiats et à long terme des clients en question;
- e) les attentes raisonnables du client lorsqu'il engage l'agent pour l'affaire ou la représentation en question.

Les éléments ci-après sont des exemples de conflits d'intérêts :

- a) L'agent agit contre une personne dans une affaire alors qu'il représente cette personne dans une autre affaire;
- b) L'agent, un associé, un associé dans un cabinet ou un membre de sa famille a un intérêt financier personnel dans les affaires d'un client ou dans une affaire pour laquelle on demande à l'agent d'agir au nom d'un client, telle qu'une participation à une coentreprise avec un client.

NOTE :

L'agent qui est propriétaire d'un petit nombre d'actions d'une société cotée en bourse n'aurait pas forcément de conflit d'intérêts en agissant pour cette société puisque le fait de posséder ces actions pourrait n'avoir aucune influence nuisible sur le jugement de l'agent ou sa loyauté envers son client.

- c) L'agent a une relation sexuelle ou personnelle et intime avec un client.

NOTE :

Une telle relation pourrait entrer en conflit avec l'obligation de l'agent de donner au client des conseils professionnels neutres et objectifs. Dans le cas d'une telle relation, il pourrait alors être difficile de déterminer si certains renseignements ont été obtenus dans le cadre de la relation entre l'agent et le client, et la relation pourrait mettre en péril le droit du client à la confidentialité de tous les renseignements qui concernent ses affaires. Dans certaines circonstances, la relation pourrait donner lieu à l'exploitation du client par son agent. Si l'agent est membre d'un cabinet et en arrive à la conclusion qu'il y a un conflit, celui-ci n'est pas attribué au cabinet et pourrait être éliminé si un autre agent du cabinet, qui n'entretient pas une relation semblable avec le client, s'occupe du dossier du client.

and fiduciary obligations or obligations of loyalty and good faith in either role or both roles, obscure whether advice is given in one role or the other and disqualify the agent or the firm from acting for the corporation.

- (e) sole practitioners practising with other agents in cost-sharing or other arrangements and representing clients on opposite sides of a dispute.

NOTE:

The fact or the appearance of such a conflict may depend on the extent to which the agents' practices are integrated, physically and administratively.

Conflicts of Interest Exception

2 (1) An agent must not represent a client in a matter if there is a conflict of interest unless there is express or implied consent from all affected clients and the agent reasonably believes that they are able to represent each client without having a material adverse effect upon the representation of or loyalty to the other client.

(2) Express consent must be fully informed and voluntary and given after disclosure of the conflict of interest.

(3) If consent is not given in writing, the following elements must be present in order for consent to be implied:

- (a) the client is a government entity, a financial institution, a publicly traded entity or other similar entity or an entity with in-house legal counsel;
- (b) the matters are unrelated;
- (c) the agent has no relevant confidential information from one client that might reasonably affect the other; and
- (d) the client has consented to agents acting for and against it in unrelated matters.

COMMENTARY

Disclosure and Consent

Disclosure is an essential requirement for obtaining a client's consent. When it is not possible to provide the client with adequate disclosure because of the confidentiality of the information of another client, the agent must decline to act.

Disclosure means full and fair disclosure of all information relevant to a person's decision in sufficient time for the person to make a genuine and independent decision and the taking of reasonable steps to ensure that the client understands the matters disclosed. The agent must therefore inform the client of the relevant circumstances and

- d) L'agent ou son cabinet agit pour une société publique ou privée et l'agent en est un des administrateurs.

NOTE :

Ces deux rôles peuvent causer un conflit d'intérêts ou d'autres problèmes parce qu'ils risquent de nuire au jugement indépendant et aux obligations fiduciaires ou de loyauté et de bonne foi de l'agent dans ces rôles ou dans l'un ou l'autre de ceux-ci, d'empêcher de distinguer les conseils donnés dans l'un ou l'autre rôle et de rendre l'agent ou le cabinet inhabile à représenter la société.

- e) L'agent exerçant à titre individuel, mais en association avec d'autres agents pour le partage des coûts ou autres arrangements, représente des clients dans les camps adverses d'un litige.

NOTE :

Le conflit d'intérêts réel ou apparent peut dépendre du niveau d'intégration physique et administrative des pratiques des agents.

Exceptions aux conflits d'intérêts

2 (1) L'agent ne peut représenter un client dans une affaire lorsqu'il y a un conflit d'intérêts à moins d'avoir le consentement exprès ou implicite de tous les clients touchés et que l'agent puisse raisonnablement croire qu'il est en mesure de représenter chacun des clients sans qu'il y ait d'effet négatif important sur la représentation de l'autre client ou sur sa loyauté envers celui-ci.

(2) Le consentement exprès doit être donné en toute connaissance de cause et en toute liberté après la communication de l'existence d'un conflit d'intérêts.

(3) Si le consentement n'est pas donné par écrit, les conditions ci-après doivent être réunies pour qu'il s'agisse d'un consentement implicite :

- a) le client est une entité gouvernementale, une institution financière, une société cotée en bourse ou autre entité similaire, ou une entité employant un conseiller juridique;
- b) les affaires n'ont aucun lien entre elles;
- c) l'agent ne détient aucun renseignement confidentiel pertinent d'un client pouvant raisonnablement avoir une incidence sur l'autre;
- d) le client a consenti à ce que des agents agissent pour et contre lui dans des dossiers non apparentés.

COMMENTAIRE

Communication et consentement

La communication est une exigence essentielle à l'obtention du consentement d'un client. Lorsqu'il n'est pas possible de faire une communication adéquate au client en raison de la confidentialité des renseignements d'un autre client, l'agent doit refuser d'agir.

La communication s'entend de la communication juste et intégrale de tous les renseignements pertinents qui s'appliquent à la décision d'une personne, laquelle communication est faite suffisamment tôt pour lui permettre de prendre une décision libre et éclairée, ainsi que

the reasonably foreseeable ways that the conflict of interest could adversely affect the client's interests, including the agent's relationships with the parties and any interest in or connection with the matter.

While this rule does not require that an agent advise a client to obtain independent legal advice about the conflict of interest, the agent must recommend such advice in some cases to ensure that the client's consent is informed, genuine and uncoerced, especially if the client is vulnerable or not sophisticated.

Following the required disclosure, the client can decide whether to give their consent. As important as it is to the client that the agent's judgment and freedom of action on the client's behalf not be subject to other interests, duties or obligations, in practice that factor may not always be decisive. Instead, it may be only one of several factors that the client will weigh when deciding whether to give the consent referred to in the rule. Other factors may include, for example, the availability of another agent of comparable expertise and experience, the stage that the matter or proceeding has reached, the extra cost, delay and inconvenience involved in engaging another agent and that agent's lack of familiarity with the client and the client's affairs.

Consent in Advance

An agent may be able to request that a client consent in advance to conflicts of interest that might arise in the future. As the effectiveness of such consent is generally determined by the extent to which the client reasonably understands the material risk that the consent entails, the more comprehensive the explanation of the types of future representations that might arise and the actual and reasonably foreseeable adverse consequences of those representations, the greater the likelihood that the client will have the requisite understanding. A general, open-ended consent will ordinarily be ineffective because it is not reasonably likely that the client will have understood the material risks involved. If the client is an experienced user of the agency services involved and is reasonably informed regarding the risk that a conflict of interest may arise, such consent is more likely to be effective, particularly if, for example, the client is independently represented by legal counsel in giving consent and the consent is limited to future conflicts unrelated to the subject of the representation.

While not a prerequisite to advance consent, in some circumstances it may be advisable to recommend that the client obtain independent legal advice before deciding whether to provide consent. Advance consent must be recorded, for example in a retainer letter.

Implied Consent

In some cases consent may be implied rather than expressly granted. The concept of implied consent is applicable in exceptional cases only. Governments, chartered banks and entities that might be considered sophisticated consumers of agency services may accept that agents may act against them in unrelated matters if there is no danger of misuse of confidential information. The more sophisticated the client as a consumer of agency services, the more likely that an inference of consent can be drawn. The mere nature of the client is not, however, a sufficient basis upon which to assume implied consent. The matters must be unrelated, the agent must not possess confidential information from one client that could affect the agent's representation of the other client and there must be a reasonable basis to conclude that the client has accepted that agents may act against it in such circumstances.

le fait de prendre des mesures raisonnables pour assurer sa compréhension des renseignements communiqués. L'agent doit donc aviser le client des circonstances pertinentes et des conséquences nuisibles raisonnablement prévisibles que pourrait avoir le conflit d'intérêts sur les intérêts du client. Ces renseignements incluent les relations de l'agent avec les parties et tout intérêt dans l'affaire ou lié à celle-ci.

Bien que cette règle n'exige pas que l'agent avise un client d'obtenir un avis juridique indépendant sur le conflit d'intérêts, il doit le recommander dans certains cas. Cet avis juridique indépendant permettra au client de donner son consentement en toute connaissance de cause, librement et sans contrainte, en particulier si le client est vulnérable ou sans expérience.

À la suite de la communication requise, le client peut décider de donner ou non son consentement. S'il importe au client que le jugement et la liberté d'agir de l'agent au nom du client n'entrent pas en conflit avec d'autres intérêts, devoirs ou obligations, cette considération n'est pas toujours décisive dans la pratique. Elle peut même n'être qu'un facteur parmi d'autres dont le client tiendra compte pour décider s'il donnera le consentement visé par la règle. D'autres facteurs peuvent comprendre, par exemple, la disponibilité d'un autre agent possédant une expertise et une expérience comparables, le stade d'avancement de l'affaire ou de la procédure, les coûts supplémentaires, les retards et les inconvénients liés à l'engagement d'un autre agent, ainsi que le manque de familiarité de ce dernier avec le client et les affaires du client.

Consentement à l'avance

Un agent peut être en mesure de demander qu'un client consente à l'avance aux conflits d'intérêts qui pourraient survenir plus tard. Puisque l'applicabilité de ce consentement est généralement déterminée par la mesure dans laquelle le client comprend raisonnablement les risques importants que comporte le consentement, plus les explications sont détaillées pour décrire les types de représentations pouvant se produire ainsi que les conséquences nuisibles réelles et raisonnablement prévisibles de ces représentations, plus il est probable que le client comprenne. Un consentement général inconditionnel est normalement inapplicable parce qu'on ne peut pas raisonnablement s'attendre à ce que le client comprenne les risques importants en cause. Si le client a l'habitude d'avoir recours aux services d'agent en question et s'il est raisonnablement bien informé au sujet du risque de conflit d'intérêts, il est plus probable qu'un tel consentement soit applicable, particulièrement si, par exemple, le client est représenté de façon indépendante par un conseiller juridique pour donner son consentement et si le consentement se limite aux futurs conflits non reliés à l'objet de la représentation.

Bien que ce ne soit pas une condition préalable au consentement à l'avance, il est conseillé, dans certaines circonstances, de recommander au client d'obtenir un avis juridique indépendant avant de décider s'il veut donner son consentement. Le consentement à l'avance doit être consigné, par exemple dans une lettre présentant le mandat.

Consentement implicite

Dans certains cas, le consentement peut être implicite plutôt qu'expressément accordé. Le concept du consentement implicite s'applique dans des cas exceptionnels seulement. Les gouvernements, les banques à charte et les entités qui pourraient être considérées comme des consommateurs avertis des services d'agent peuvent accepter que des agents agissent contre eux dans des affaires non reliées lorsqu'il n'y a aucun risque de mauvais usage de renseignements confidentiels. Plus le client est averti en tant que consommateur de services d'agent, plus on peut présumer qu'il y a consentement. La simple nature du client n'est cependant pas suffisante pour permettre de présumer qu'il y a consentement implicite. Les dossiers ne doivent avoir aucun lien entre eux, l'agent ne doit pas détenir de renseignements confidentiels d'un client qui pourraient avoir une incidence sur la représentation de l'autre client et on doit pouvoir raisonnablement conclure que le client accepte que les agents puissent agir contre lui dans de telles circonstances.

Dispute

3 Despite section 2, an agent must not provide representation to opposing parties in a dispute.

COMMENTARY

In a dispute, the immediate legal interests of the opposing parties are clearly adverse. If an agent were permitted to act for opposing parties in a dispute, even with their consent, the agent's advice, judgment and loyalty to one client would be materially and adversely affected by the same duties to the other client or clients.

Concurrent Representation

4 When there is no dispute among the clients about the matter that is the subject of the proposed representation, two or more agents in a firm may act for current clients with competing interests and may treat information received from each client as confidential and not disclose it to other clients, if

- (a) the risks of the agents acting in that manner have been disclosed to each client;
- (b) they have recommended to each client that they obtain independent legal advice, including legal advice with respect to the risks of concurrent representation;
- (c) the clients each determine that it is in their best interests that the agents act in that manner and consent to the concurrent representation;
- (d) each client is represented by a different agent in the firm;
- (e) appropriate screening mechanisms are in place to protect confidential information; and
- (f) all agents in the firm withdraw from the representation of all clients in respect of the matter if a dispute arises among the clients and cannot be resolved.

COMMENTARY

This rule provides guidance on concurrent representation, which is permitted in limited circumstances. Concurrent representation is not contrary to the rule prohibiting representation when there is a conflict of interest if the clients are fully informed of the risks and understand that, if a dispute arises among the clients that cannot be resolved, the agents may have to withdraw, which could result in potential additional costs.

The basis for the advice described in the rule from both the agents involved in the concurrent representation and those giving the required independent legal advice is whether concurrent representation is in the best interests of the clients. Even if all clients consent, the agents must not accept a concurrent retainer if the matter is one in which one of the clients is less sophisticated or more vulnerable than another.

In cases of concurrent representation agents must employ, as applicable, the reasonable screening measures to ensure non-disclosure of

Différend

3 Malgré l'article 2, l'agent ne peut représenter des parties adverses dans un litige.

COMMENTAIRE

Dans un litige, les intérêts juridiques immédiats des parties adverses sont clairement opposés. Si l'agent pouvait agir pour des parties adverses dans un litige, même avec le consentement des parties, l'avis, le jugement et la loyauté de l'agent envers un client nuiraient de façon appréciable aux mêmes obligations envers l'autre ou les autres clients.

Représentation simultanée

4 S'il n'y a aucun différend entre des clients au sujet de l'affaire faisant l'objet de la représentation proposée, deux agents ou plus d'un cabinet peuvent agir pour des clients actuels ayant des intérêts opposés et peuvent garder confidentiels les renseignements reçus de chaque client et ne pas les communiquer aux autres clients, pourvu que les conditions suivantes soient réunies :

- a) chaque client est informé des risques encourus lorsque les agents agissent ainsi;
- b) les agents recommandent à chaque client d'obtenir un avis juridique indépendant, notamment au sujet des risques de la représentation simultanée;
- c) les clients déterminent chacun qu'il est dans leur intérêt primordial que les agents agissent et consentent à la représentation simultanée;
- d) chaque client est représenté par un agent différent du cabinet;
- e) des mécanismes de contrôle appropriés sont en place pour protéger les renseignements confidentiels;
- f) tous les agents du cabinet s'engagent à se retirer de la représentation de tous les clients concernés dans l'affaire si un différend survient entre les clients et qu'il ne peut être réglé.

COMMENTAIRE

Cette règle apporte des précisions concernant la représentation simultanée, laquelle est permise dans des situations précises. La représentation simultanée ne va pas à l'encontre de la règle qui interdit la représentation lorsqu'il y a un conflit d'intérêts, pourvu que les clients soient bien informés des risques et comprennent qu'en cas de différend qui ne peut être réglé entre les clients, les agents pourraient avoir à se retirer de l'affaire, ce qui pourrait entraîner des coûts additionnels.

Les conseils énoncés dans la règle et que doivent donner les agents qui participent à la représentation simultanée et ceux qui fournissent l'avis juridique indépendant requis visent à déterminer si la représentation simultanée est dans l'intérêt primordial des clients. Même lorsque tous les clients y consentent, les agents ne doivent pas accepter un mandat de représentation simultanée s'il s'agit d'une affaire à

confidential information within the firm set out in the rule on conflicts arising from transfer between firms (see section 7).

Joint Representation

5 (1) Before an agent acts in a matter or transaction for more than one client, the agent must advise each of the clients that

- (a) the agent has been asked to act for all of them;
- (b) no information received in connection with the matter or transaction from one client can be treated as confidential so far as any of the others are concerned unless the clients instruct otherwise; and
- (c) if a conflict develops and cannot be resolved, the agent cannot continue to act for all of them and may have to withdraw completely from the matter or transaction.

COMMENTARY

Although this rule does not require that an agent advise clients to obtain independent legal advice before the agent accepts a joint retainer, in some cases, the agent must recommend seeking such advice in order to ensure that the clients' consent to the joint retainer is informed, genuine and uncoerced, especially when one of the clients is less sophisticated or more vulnerable than another.

(2) If an agent has a continuing relationship with a client for whom the agent acts regularly, before the agent accepts a joint retainer for that client and another client in a matter or transaction, the agent must advise that other client of the continuing relationship with the first client and recommend that the other client obtain independent legal advice with respect to the joint retainer.

(3) When an agent has advised the clients as required by subsections (1) and (2) and the parties are content to have the agent act for them, the agent must obtain their consent and confirm that consent in a separate written communication to each client.

COMMENTARY

Even when all parties concerned consent, an agent must avoid acting for more than one client when it is likely that a contentious issue will arise between them or that their interests, rights or obligations will diverge as the matter progresses.

(4) Except as provided in subsection (5), if a contentious issue arises between clients who have consented to a joint retainer

laquelle prend part un client ayant moins d'expérience ou qui est plus vulnérable que l'autre.

Dans les cas de représentation simultanée, les agents devraient prendre les mesures de contrôle raisonnables, s'il y a lieu, pour s'assurer qu'aucun renseignement confidentiel n'est divulgué au sein du cabinet, conformément à la règle sur les conflits en cas de changement de cabinet (voir l'article 7).

Représentation conjointe

5 (1) Avant d'agir dans une affaire ou une transaction pour plus d'un client, l'agent doit aviser chaque client que :

- a) il lui a été demandé d'agir pour toutes les parties;
- b) aucun renseignement reçu d'un client au sujet de l'affaire ou de la transaction ne peut être considéré comme confidentiel à l'égard des autres clients, à moins que les clients en avisent autrement;
- c) advenant un conflit insoluble, il ne peut continuer de représenter toutes les parties et pourrait devoir se retirer complètement de l'affaire ou de la transaction.

COMMENTAIRE

Bien que la règle n'oblige pas l'agent à conseiller aux clients d'obtenir un avis juridique indépendant avant d'accepter une représentation conjointe, l'agent doit, dans certains cas, recommander une telle consultation pour s'assurer que le consentement du client à l'égard de la représentation conjointe est éclairé, sincère et donné librement, particulièrement lorsque l'un des clients a moins d'expérience ou est plus vulnérable que l'autre.

(2) Si l'agent entretient une relation continue avec un client qu'il représente régulièrement, il doit, avant d'accepter de représenter ce client et un autre client dans une affaire ou une transaction, en aviser l'autre client et lui recommander d'obtenir un avis juridique indépendant au sujet de la représentation conjointe.

(3) Lorsque l'agent a avisé les clients conformément aux paragraphes (1) et (2) et que les parties acceptent que l'agent les représente, l'agent doit obtenir leur consentement. Ce consentement doit être confirmé dans une communication écrite distincte pour chaque client.

COMMENTAIRE

Même lorsque toutes les parties en cause donnent leur consentement, l'agent ne devrait pas représenter plus d'un client s'il est probable qu'une affaire litigieuse se présente entre les parties ou que leurs intérêts, leurs droits ou leurs obligations divergent au fur et à mesure que l'affaire évolue.

(4) Sauf dans les cas prévus au paragraphe (5), si une question litigieuse se présente entre les clients qui ont consenti à une représentation conjointe :

(a) the agent must not advise them on the contentious issue and must

(i) refer the clients to other agents or to legal counsel, or

(ii) advise the clients of their option to settle the contentious issue by direct negotiation in which the agent does not participate and recommend that the clients each obtain independent legal advice, and

(b) the agent must withdraw from the joint representation if the contentious issue is not resolved.

COMMENTARY

If, after the clients have consented to a joint retainer, a contentious issue arises between them or between some of them, the agent is not necessarily precluded from advising them on non-contentious matters.

(5) If clients consent to a joint retainer and agree that if a contentious issue arises the agent may continue to advise one of them, the agent may advise that client about the contentious matter and must refer the other clients to another agent.

COMMENTARY

This rule does not relieve the agent of the obligation to obtain the consent of the clients when the contentious issue arises if there is or is likely to be a conflict of interest or if the representation on the contentious issue requires the agent to act against one of the clients.

When entering into a joint retainer, the agent must stipulate that if a contentious issue arises the agent will be compelled to cease acting altogether unless, at the time the contentious issue arises, all parties consent to the agent's continuing to represent one of them. However, consent given before the fact may be ineffective since the party granting the consent will not at the time of their consent be in possession of all the relevant information.

Acting Against Former Clients

6 (1) Unless the former client consents, an agent who has acted in a matter for that client must not act against them in

(a) the same matter;

(b) any related matter; or

(c) any other matter, if the agent has relevant confidential information arising from the representation of the former client that may prejudice that client.

COMMENTARY

This rule prohibits an agent from attacking the work done during the retainer or from undermining the client's position on a matter that was central to the retainer. It is not improper for an agent to act against a former client in a fresh and independent matter wholly

a) l'agent s'abstient de leur donner des conseils sur la question litigieuse et :

(i) soit renvoie les clients à d'autres agents ou à des conseillers juridiques,

(ii) soit les informe qu'ils ont la possibilité de régler la question litigieuse au moyen de négociations directes auxquelles l'agent ne participe pas et recommande à chacun d'eux d'obtenir un avis juridique indépendant;

b) l'agent se retire de la représentation conjointe si la question litigieuse n'est pas réglée.

COMMENTAIRE

Si une question litigieuse se présente entre toutes les parties ou entre certaines d'entre elles après qu'elles ont donné leur consentement à une représentation conjointe, il n'est pas obligatoirement interdit à l'agent de leur donner des conseils sur des questions non litigieuses.

(5) Si les clients consentent à une représentation conjointe et acceptent que l'agent continue de représenter l'un des clients advenant une question litigieuse, l'agent peut alors conseiller ce client au sujet de la question litigieuse et doit renvoyer les autres clients à un autre agent.

COMMENTAIRE

La règle ne dispense pas l'agent de l'obligation d'obtenir le consentement des clients si une question litigieuse se présente et qu'il y a ou qu'il risque d'y avoir un conflit d'intérêts, ou si la question litigieuse oblige l'agent à agir contre l'un des clients.

Lorsque l'agent s'engage à exécuter une représentation conjointe, il doit préciser que, en cas de question litigieuse, il sera dans l'obligation de complètement cesser d'agir à moins que, au moment où la question litigieuse se présente, toutes les parties consentent à ce que l'agent continue de représenter l'une d'entre elles. Un consentement donné avant qu'une telle situation ne se produise pourrait être sans effet puisque la partie n'aurait pas tous les renseignements pertinents au moment de donner son consentement.

Agir contre d'anciens clients

6 (1) À moins que l'ancien client ne donne son consentement, l'agent qui a agi dans une affaire pour ce client ne peut agir contre lui :

a) dans la même affaire;

b) dans une affaire connexe;

c) dans toute autre affaire, si l'agent a obtenu, en représentant l'ancien client, des renseignements confidentiels qui pourraient porter préjudice à ce client.

COMMENTAIRE

Cette règle interdit à l'agent de remettre en question le travail effectué durant la représentation ou de miner la position du client au sujet d'une affaire qui était importante dans le mandat. Il n'est pas inapproprié que l'agent agisse contre un ancien client dans une toute

unrelated to any work the agent has previously done for that client if previously obtained confidential information is not relevant for that matter.

(2) When an agent has acted for a former client and obtained confidential information relevant to a new matter, another agent in the agent's firm may act in the new matter against the former client if

(a) the former client consents to the other agent acting in the new matter; or

(b) the firm has

(i) taken reasonable measures to ensure that there will be no disclosure of the former client's confidential information by the agent to any other agent, any other member or employee of the firm or any other person whose services the agent or the firm has retained in the new matter, and

(ii) advised the agent's former client, if requested by the client in the new matter, of the measures taken.

Conflicts Arising from Transfer Between Firms

7 (1) Subsections (2) to (4) apply when an agent transfers from one firm ("former firm") to another ("new firm") and the transferring agent or the new firm is aware at the time of the transfer or later discovers that

(a) it is reasonable to believe that the transferring agent has confidential information relevant to the new firm's matter for its client; or

(b) the new firm represents a client in the same matter or in a related matter in which the former firm represents its client ("former client"), the interests of those clients in that matter conflict and the transferring agent actually possesses relevant information respecting that matter.

COMMENTARY

The purpose of this rule is to deal with actual knowledge. Imputed knowledge does not give rise to disqualification.

This rule treats as one firm such entities as a corporation with separate regional intellectual property departments and an interprovincial or international firm. The more autonomous each unit or office is, the easier it should be, in the event of a conflict, for the new firm to obtain the former client's consent or to establish that it is in the public interest that the new firm continue to represent the client in the matter.

nouvelle affaire n'ayant aucun lien avec les tâches que l'agent a accomplies auparavant pour ce client si les renseignements confidentiels obtenus antérieurement sont non pertinents pour cette affaire.

(2) Lorsque l'agent a déjà agi pour un ancien client et a alors obtenu des renseignements confidentiels pertinents dans une nouvelle affaire, un autre agent du cabinet de l'agent peut agir dans la nouvelle affaire contre l'ancien client si, selon le cas :

a) l'ancien client consent à ce que l'autre agent agisse ainsi;

b) le cabinet a fait ce qui suit :

(i) il a pris des mesures raisonnables pour éviter toute communication de renseignements confidentiels de l'ancien client par l'agent à tout autre agent, tout autre membre ou employé du cabinet, ou toute autre personne dont les services ont été retenus par l'agent ou le cabinet dans la nouvelle affaire,

(ii) sur demande du client, il a avisé l'ancien client de l'agent des mesures qui ont été prises s'il a été appelé à le faire par le client.

Conflits découlant d'un changement de cabinet

7 (1) Les paragraphes (2) à (4) s'appliquent lorsque l'agent passe d'un cabinet (« ancien cabinet ») à un autre (« nouveau cabinet ») et que l'agent qui change de cabinet ou le nouveau cabinet sait, au moment du changement, ou découvre plus tard que :

a) soit il est raisonnable de croire que l'agent qui change de cabinet a des renseignements confidentiels pertinents au sujet de l'affaire du nouveau cabinet pour son client;

b) soit le nouveau cabinet représente un client dans la même affaire ou dans une affaire connexe dans laquelle l'ancien cabinet représente son client (« ancien client »), les intérêts de ces clients dans cette affaire sont en conflit et l'agent qui change de cabinet détient effectivement des renseignements pertinents concernant cette affaire.

COMMENTAIRE

La règle vise la connaissance réelle. La connaissance présumée n'entraîne pas l'inhabilité.

Cette règle assimile à un seul cabinet les entités telles qu'une personne morale ayant des services de propriété intellectuelle régionaux distincts et un cabinet interprovincial ou international. Plus l'autonomie de chaque service ou bureau est grande, plus il devrait être facile pour le nouveau cabinet, en cas de conflit, d'obtenir le consentement de l'ancien client ou de démontrer qu'il devrait, dans l'intérêt public, continuer de représenter son client dans l'affaire.

(2) If the transferring agent actually possesses confidential information relevant to a matter respecting the former client that may prejudice the former client if disclosed to a member of the new firm, the new firm must cease representing its client in that same matter unless

(a) the former client consents to the new firm's continued representation of its client in that matter; or

(b) the new firm has

(i) taken reasonable measures to ensure that there will be no disclosure of the former client's confidential information by the transferring agent to any member of the new firm, and

(ii) advised the agent's former client, if requested by its client, of the measures taken.

COMMENTARY

It is not possible to offer a set of reasonable measures that will be appropriate or adequate in every case. Instead, the new firm that seeks to implement reasonable measures must exercise professional judgment in determining what steps must be taken in order to ensure that no disclosure will occur to any member of the new firm of the former client's confidential information. Such measures may include timely and properly constructed confidentiality screens.

For example, the intellectual property services units of a government, a corporation with separate regional legal departments or an interprovincial or international law firm or agency firm may be able to demonstrate that, because of its institutional structure, reporting relationships and function and the nature of its work and geography, relatively fewer measures are necessary to ensure the non-disclosure of client confidences. If it can be shown that, because of factors such as the foregoing ones, agents in separate units, offices or departments do not work together with other agents in other units, offices or departments, that will be taken into account in the determination of what screening measures are considered to be reasonable.

The guidelines that follow are intended as a checklist of relevant factors to be considered. Adoption of only some of the guidelines may be adequate in some cases, while adoption of them all may not be sufficient in others.

Guidelines on How to Screen for Conflicts of Interest and Measures to be Taken

The screened agent must have no involvement in the new firm's representation of its client in the matter.

The screened agent must not discuss the current matter or any information relating to the representation of the former client — the two may be identical — with anyone else in the new firm.

No member of the new firm should discuss the current matter or the representation of the former client with the screened agent.

The firm must take steps to preclude the screened agent from having access to any part of the file.

The new firm must document the measures for screening the transferring agent and the time when they were put in place — which should be done as soon as possible — and must advise all affected agents and support staff of the measures taken.

These Guidelines apply, with the necessary modifications, to situations in which a non-agent staff member leaves one firm to work for another and a determination is made by the new firm, before hiring that individual, as to whether any conflicts of interest will be created

(2) Si l'agent qui change de cabinet détient réellement des renseignements confidentiels pertinents au sujet d'une affaire concernant l'ancien client et que ces renseignements pourraient causer un préjudice à l'ancien client s'ils étaient communiqués à un membre du nouveau cabinet, le nouveau cabinet cesse de représenter son client dans cette même affaire à moins que, selon le cas :

a) l'ancien client ne consente à ce que le nouveau cabinet continue de représenter son client dans cette affaire;

b) le nouveau cabinet ait fait ce qui suit :

(i) pris des mesures raisonnables pour éviter toute communication de renseignements confidentiels de l'ancien client par l'agent changeant de cabinet à tout autre membre du nouveau cabinet,

(ii) sur demande de son client, avisé l'ancien client de l'agent des mesures qui ont été prises.

COMMENTAIRE

Il est impossible de prévoir un ensemble de mesures raisonnables qui conviendraient à chaque cas. Le nouveau cabinet qui compte prendre des mesures raisonnables doit plutôt faire preuve de jugement professionnel pour déterminer quelles mesures s'imposent pour s'assurer qu'aucun renseignement confidentiel obtenu de l'ancien client ne sera communiqué à un membre du nouveau cabinet. De telles mesures pourraient inclure des mesures de mise à l'écart confidentielles établies correctement et au moment opportun.

Par exemple, les différents services en propriété intellectuelle d'un gouvernement, une personne morale ayant des services en propriété intellectuelle régionaux distincts, un cabinet interprovincial ou international, ou un cabinet juridique interprovincial ou international, pourraient être en mesure de soutenir qu'en raison de leur structure institutionnelle, de leur lien hiérarchique, de leurs fonctions, de la nature de leur travail et de facteurs géographiques, il leur faut relativement moins de « mesures » pour s'assurer qu'aucun des renseignements confidentiels des clients ne sera communiqué. S'il peut être démontré qu'en raison de ces facteurs, les agents d'unités, de bureaux ou de services distincts ne travaillent pas en collaboration avec les agents d'autres unités, bureaux ou services, on pourra alors en tenir compte au moment de déterminer quelles mesures seront jugées raisonnables.

Les lignes directrices qui suivent constituent une liste de contrôle des facteurs pertinents dont il faut tenir compte. Il suffira peut-être d'adopter une partie des lignes directrices dans certains cas, alors que dans d'autres, l'adoption de toutes ces lignes directrices ne suffira peut-être pas.

Lignes directrices : mise à l'écart en cas de conflit d'intérêts et mesures à prendre

L'agent mis à l'écart ne doit en aucune façon participer à la représentation confiée au nouveau cabinet par son client dans l'affaire.

L'agent mis à l'écart ne doit discuter de l'affaire en cours ni de tout renseignement concernant la représentation de l'ancien client — les deux pouvant être identiques — avec aucun autre membre du nouveau cabinet.

Les membres du nouveau cabinet doivent s'abstenir de discuter de l'affaire en cours ou de la représentation de l'ancien client avec l'agent mis à l'écart.

and whether they actually possess relevant confidential information.

How to Determine if a Conflict Exists Before Hiring a Potential Transferee

When a firm of agents, or a firm of agents and legal counsel (“new firm”), considers hiring an agent or agent in training (“transferring agent”) from another firm of agents, or another firm of agents and legal counsel, (“former firm”), the transferring agent and the new firm need to determine, before the transfer, whether any conflicts of interest will be created. Conflicts can arise with respect to clients of the firm that the transferring agent is leaving and with respect to clients of a firm in which the transferring agent worked at some earlier time.

After completing the interview process and before hiring the transferring agent, the new firm must determine whether any conflicts exist. In determining whether the transferring agent actually possesses relevant confidential information, both the transferring agent and the new firm must be very careful during any interview of a potential transferring agent or during any other recruitment process to ensure that they do not disclose client confidences. See section 10 of Part 2 which provides that an agent may disclose confidential information to the extent the agent reasonably believes necessary to detect and resolve conflicts of interest when agents transfer between firms.

An agent’s duty to their firm may also govern the agent’s conduct when exploring an association with another firm and is beyond the scope of this Code.

(3) Subject to section 10 of Part 2 and unless the former client consents,

(a) a transferring agent referred to in subsection (2) must not participate in any manner in the new firm’s representation of its client in the matter or disclose any confidential information respecting the former client; and

(b) members of the new firm must not discuss the new firm’s representation of its client or the former firm’s representation of the former client in that matter with a transferring agent.

(4) An agent must exercise due diligence in ensuring that every member and employee of their firm and every other person whose services the agent has retained

(a) complies with subsections (1) to (3); and

Le cabinet doit prendre des mesures nécessaires pour empêcher l’agent mis à l’écart d’avoir accès aux pièces du dossier.

Le nouveau cabinet doit documenter les mesures prises pour mettre à l’écart l’agent changeant de cabinet et le moment où ces mesures ont été mises en œuvre — ce qui doit être fait dès que possible — et doit aviser tous les agents et le personnel de soutien concerné des mesures qui ont été prises.

Ces lignes directrices s’appliquent, avec les modifications nécessaires, dans les cas où un employé non-agent quitte un cabinet pour travailler dans un autre cabinet. En tel cas, le nouveau cabinet détermine, avant d’engager cette personne physique, s’il y aura un conflit d’intérêts et si celle-ci possède effectivement des renseignements confidentiels pertinents.

Comment déterminer s’il existe un conflit d’intérêts avant d’engager une personne physique qui vient d’un autre cabinet

Lorsqu’un cabinet, ou un cabinet d’agents et de conseillers juridiques (« nouveau cabinet ») envisage d’embaucher un agent ou un agent en formation (« agent qui change de cabinet ») d’un autre cabinet, ou d’un autre cabinet d’agents et de conseillers juridiques (« ancien cabinet »), l’agent qui change de cabinet et le nouveau cabinet doivent déterminer, avant le changement, si des conflits d’intérêts en résulteront. Des conflits peuvent se présenter concernant les clients du cabinet que l’agent quitte et concernant les clients d’un cabinet où l’agent changeant de cabinet a travaillé antérieurement.

Une fois le processus d’entrevue terminé, mais avant l’embauche de l’agent qui change de cabinet, le nouveau cabinet doit déterminer si un conflit existe. Lorsqu’ils déterminent si l’agent qui change de cabinet possède effectivement des renseignements confidentiels pertinents, l’agent qui change de cabinet et le nouveau cabinet doivent prendre soin de ne pas révéler les renseignements confidentiels d’un client au cours d’une entrevue avec un agent qui change de cabinet ou de tout autre processus de recrutement. Voir l’article 10 de la partie 2, qui stipule qu’un agent peut communiquer des renseignements confidentiels dans la mesure où l’agent le considère comme raisonnablement nécessaire pour détecter et régler des conflits d’intérêts lorsque des agents changent de cabinet.

L’obligation d’un agent envers son cabinet peut également régir la conduite de l’agent lorsqu’il examine la possibilité de s’associer avec un autre cabinet, ce qui dépasse le cadre du présent code.

(3) Sous réserve de l’article 10 de la partie 2, il est interdit, à moins que l’ancien client n’y consente :

a) dans le cas de l’agent changeant de cabinet visé au paragraphe (2), de participer de quelque façon que ce soit à la représentation du nouveau cabinet de son client dans l’affaire ou communiquer des renseignements confidentiels concernant l’ancien client;

b) dans le cas des membres du nouveau cabinet, de discuter de la représentation confiée au nouveau cabinet par son client ou de la représentation confiée à l’ancien cabinet par l’ancien client dans l’affaire avec l’agent changeant de cabinet.

(4) L’agent doit prendre les mesures nécessaires pour veiller à ce que chaque membre et chaque employé de son cabinet ainsi que tout autre personne dont les services ont été retenus par l’agent :

a) se conforme aux paragraphes (1) à (3);

(b) does not disclose confidential information of clients of the firm and of any other firm in which the person has worked.

COMMENTARY

Agents and Support Staff

Subsection (4) is intended to regulate agents and agents in training who transfer between firms. It also imposes a general duty on agents to exercise due diligence in the supervision of staff in order to ensure that they comply with the rule and with the duty not to disclose confidences of clients of the agents' firm and confidences of clients of other firms in which the staff member has worked.

Certain non-agent staff members in a firm routinely have full access to and work extensively on client files. As such, they may possess confidential information about the client. If these staff members move from one firm to another and the new firm acts for a client opposed in interest to the client on whose files the staff members worked, unless measures are taken to screen the staff members, it is reasonable to conclude that confidential information may be shared. It is the responsibility of the agent and the firm to ensure that staff members — who may have confidential information that, if disclosed, could prejudice the interests of the client of the former firm — have no involvement with and no access to information relating to the relevant client of the new firm.

COMMENTARY

The duties imposed by section 7 concerning confidential information must be distinguished from the general ethical duty to hold in strict confidence all information concerning the business and affairs of the client acquired in the course of the professional relationship, which duty applies without regard to the nature or source of the information or to the fact that other persons may share the knowledge.

Business Transactions with Clients

8 (1) Subject to subsections (2) and (3), an agent must not enter into a business transaction with a client or knowingly give to a client or acquire from a client, directly or indirectly, ownership of, or a security or other monetary interest in, an intellectual property right that is the subject of the agent's professional advice unless

(a) the transaction is a fair and reasonable one and its terms are fully disclosed to the client in writing in a manner that can be reasonably understood by the client;

(b) the client has obtained independent legal advice about the transaction or has expressly waived the right to independent legal advice, with the onus being on the agent to prove that the client's interests were protected by that independent legal advice; and

(c) the client consents in writing to the transaction.

COMMENTARY

b) ne communique aucun renseignement confidentiel concernant des clients du cabinet ou de tout autre cabinet où cette personne a travaillé.

COMMENTAIRE

Agents et personnel de soutien

Le paragraphe (4) vise à réglementer les agents et les agents en formation qui changent de cabinet. Elle impose également aux agents une obligation générale de prendre les mesures nécessaires en matière de surveillance des membres du personnel pour veiller à ce qu'ils respectent la règle et l'interdiction de communiquer des renseignements confidentiels obtenus de clients du cabinet de l'agent et de clients d'un autre cabinet où ils ont déjà travaillé.

Certains employés non-agents d'un cabinet ont régulièrement un accès complet aux dossiers des clients et travaillent intensivement sur ceux-ci. Ainsi, ils peuvent posséder des renseignements confidentiels sur le client. Si un tel employé passe d'un cabinet à un autre et que le nouveau cabinet agit pour un client dont les intérêts sont opposés à ceux du client sur les dossiers sur lesquels l'employé a travaillé, il est raisonnable de conclure que, à moins que des mesures ne soient prises pour mettre à l'écart l'employé, des renseignements confidentiels pourraient être communiqués. Il est de la responsabilité de l'agent et du cabinet de veiller à ce que les employés — susceptibles de détenir des renseignements confidentiels qui, s'ils étaient communiqués, pourraient porter préjudice à l'intérêt du client de l'ancien cabinet — ne travaillent pas sur les dossiers du client concerné du nouveau cabinet et n'aient aucun accès aux renseignements.

COMMENTAIRE

Il faut distinguer l'obligation qu'impose l'article 7 au sujet des renseignements confidentiels de l'obligation morale générale de garder strictement confidentiels tous les renseignements concernant les activités et les affaires d'un client obtenus dans le cadre de la relation professionnelle, laquelle obligation s'applique sans égard à la nature ou à la source des renseignements ni au fait que d'autres personnes puissent les connaître.

Transactions commerciales avec des clients

8 (1) Sous réserve des paragraphes (2) et (3), l'agent ne peut prendre part à une transaction commerciale avec un client ou sciemment donner au client ou acquérir de celui-ci, directement ou indirectement, un droit de propriété, un titre de placement ou tout autre intérêt financier d'un droit de propriété intellectuelle lié aux conseils professionnels qu'il donne, à moins que les conditions suivantes soient réunies :

a) la transaction est juste et raisonnable et les conditions ont été entièrement communiquées au client par écrit et énoncées de façon à ce qu'il puisse raisonnablement les comprendre;

b) le client a obtenu un avis juridique indépendant relativement à la transaction ou a expressément renoncé à son droit d'obtenir un avis juridique indépendant, l'agent ayant à sa charge de prouver que les intérêts de son client ont été protégés par cet avis juridique indépendant;

c) le client consent par écrit à cette transaction.

The agent cannot act where the business transaction is one in which there is a substantial risk that the agent's loyalty to or representation of the client would be materially and adversely affected by the agent's own interest, unless the client consents and the agent reasonably believes that they are able to act for the client without having a material adverse effect on loyalty or the representation. If the agent chooses not to disclose the conflicting interest (that is, the agent's own interest) or cannot do so without breaching confidence, the agent must decline the retainer. An agent must not uncritically accept a client's decision to have the agent act. It should be borne in mind that, if the agent accepts the retainer, the agent's first duty will be to the client. If the agent has any misgivings about being able to place the client's interests first, the retainer must be declined.

(2) If an agent has been retained to prepare or to provide services relating to a patent application and the agent conceives an improvement or modification to an invention or a portion of an invention to be claimed in the application, such that the agent reasonably believes that they are a co-inventor and proposes to list themselves as a co-inventor, the agent must advise the client to obtain independent professional advice as to

(a) whether or not naming the agent as a co-inventor is appropriate and justified; and

(b) whether a new agent should be retained to prosecute the application.

(3) When an agent has been retained to provide services relating to a trademark application and the agent is responsible for or contributes substantially to the creation of the trademark, the agent must advise the client to obtain independent professional advice as to

(a) whether or not the agent is entitled to any intellectual property right related to the trademark; and

(b) whether a new agent should be retained to prosecute the application.

(4) When a client intends to pay for agency services by transferring to the agent a share, participation or interest or right in property or in an enterprise other than a non-material interest or right in a publicly traded enterprise, the agent must recommend that the client obtain independent legal advice before accepting a retainer.

COMMENTARY

The remuneration paid to an agent by a client for agency work undertaken by the agent for the client does not give rise to a conflicting interest.

COMMENTAIRE

L'agent ne peut pas agir lorsque la transaction commerciale en est une dans laquelle il existe un risque important que sa loyauté envers le client ou la représentation de celui-ci soit affectée de manière considérable et défavorable par ses propres intérêts, à moins que le client y consente et que l'agent ait des motifs raisonnables de croire qu'il est en mesure d'agir pour le client sans que cela ait un effet considérable et défavorable sur sa loyauté ou sur la représentation. Si l'agent choisit de ne pas révéler le conflit d'intérêts (c.-à-d. son propre intérêt) ou s'il ne peut pas le faire sans manquer à son obligation de confidentialité, l'agent doit refuser le mandat. L'agent ne doit pas accepter sans réserve la décision d'un client qui lui demande d'agir. L'agent doit tenir compte du fait que, s'il accepte le mandat, son obligation première sera envers son client. Si l'agent ne sait pas avec certitude s'il sera en mesure d'accorder la priorité aux intérêts du client, il doit refuser le mandat.

(2) Lorsque l'agent se voit confier le mandat de préparer ou de fournir des services ayant trait à une demande de brevet et que l'agent conçoit une amélioration ou une modification à une invention ou à une partie d'une invention revendiquée dans la demande, de telle sorte qu'il a des motifs raisonnables de croire être un co-inventeur, et propose d'ajouter son nom à titre de co-inventeur, l'agent recommande au client d'obtenir des conseils professionnels indépendants à l'égard des questions suivantes :

a) si l'ajout du nom de l'agent à titre de co-inventeur est approprié et justifié;

b) si un nouvel agent doit être retenu dans la poursuite de la demande.

(3) Lorsque l'agent se voit confier le mandat de fournir des services ayant trait à une demande d'enregistrement d'une marque de commerce et que l'agent est responsable de la création de la marque de commerce ou contribue de façon substantielle à sa création, l'agent doit recommander au client d'obtenir des conseils professionnels indépendants à l'égard des questions suivantes :

a) si l'agent a le droit de détenir tout droit de propriété intellectuelle lié à la marque de commerce;

b) si un nouvel agent doit être retenu dans la poursuite de la demande.

(4) Si un client compte payer les services d'agent en lui cédant une action, une participation ou un droit ou intérêt dans un bien ou une société, autre qu'un droit ou intérêt non substantiel dans un cabinet coté en bourse, l'agent recommande au client de demander un avis juridique indépendant avant d'accepter le mandat.

COMMENTAIRE

La rémunération payée à un agent par un client en échange du travail d'agent effectué par l'agent pour le client ne donne pas lieu à un conflit d'intérêts.

PART 4**Quality of Service****Principle**

An agent must be both honest and candid when advising a client and must inform the client of all information known to the agent that may affect the interests of the client in the matter.

Rule 4

1 The agent must give the client competent advice and service based on a sufficient knowledge of the relevant facts, an adequate consideration of the applicable law and the agent's own experience and expertise.

2 The agent's advice must be open and transparent and must clearly disclose what the agent honestly thinks about the merits of the matter at issue and the likely results.

COMMENTARY

Occasionally, an agent must be firm with a client. Firmness, without rudeness, is not a violation of the rule. In communicating with the client, the agent may disagree with the client's perspective or may have concerns about the client's position on a matter and may give advice that will not please the client, which may legitimately require firm and animated discussion with the client. The agent must not keep the client in the dark about matters they know to be relevant to the retainer.

3 If it becomes apparent to the agent that the client has misunderstood or misconceived the agent's position or what is really involved, the agent must use reasonable efforts to explain their advice and recommendations to the client.

COMMENTARY

An agent has a duty to communicate effectively with the client. What is effective will vary depending on the nature of the retainer, the needs and sophistication of the client and the need for the client to make fully informed decisions and provide instructions.

4 An agent must act on the client's instructions in a reasonably prompt manner and must reply to all of the client's inquiries.

5 An agent must take reasonable steps to advise the client of the cost of seeking or obtaining intellectual property protection, on the recommendation of the agent, in Canada or elsewhere.

COMMENTARY

An agent must provide to the client in writing, before or within a reasonable time after commencing a representation, as much information regarding fees and disbursements as is reasonable and practical in the circumstances, including the basis on which fees will be

PARTIE 4**Qualité du service****Principe directeur**

Lorsqu'il conseille un client, l'agent doit être honnête et franc, et il doit donner au client tous les renseignements qu'il possède et qui pourraient avoir une incidence sur les intérêts du client dans l'affaire.

Règle 4

1 L'agent doit donner au client un avis compétent et des services de qualité fondés sur une connaissance suffisante des faits pertinents et un examen adéquat des lois applicables ainsi que sur son expérience et ses compétences.

2 L'avis de l'agent doit être sincère et transparent, et il doit clairement refléter ce que l'agent pense en toute honnêteté du bien-fondé de l'affaire en cause et des résultats probables.

COMMENTAIRE

À l'occasion, l'agent doit être ferme avec son client. Être ferme, sans être impoli, n'est pas une infraction à la règle. Dans ses communications avec le client, l'agent pourrait être en désaccord avec le client ou être préoccupé par la position du client au sujet de l'affaire, et il pourrait ainsi donner des conseils qui ne plairont pas au client. Une telle situation pourrait légitimement exiger une discussion ferme et animée avec le client. L'agent ne doit pas cacher au client des faits qu'il sait être pertinents au mandat.

3 Si l'agent croit que le client a mal compris ou mal interprété sa position ou l'enjeu réel, il déploie les efforts raisonnables pour fournir des éclaircissements concernant ses conseils et ses recommandations au client.

COMMENTAIRE

L'agent doit communiquer de façon efficace avec le client. La notion d'efficacité peut varier selon la nature du mandat, les besoins et les connaissances du client ainsi que la nécessité pour le client de prendre des décisions éclairées et de donner des directives.

4 L'agent exécute avec une promptitude raisonnable les instructions du client et répond à toutes ses questions.

5 L'agent prend les mesures indiquées pour informer le client des coûts associés à une protection de la propriété intellectuelle ou à une demande de protection, au Canada ou ailleurs, selon la recommandation de l'agent.

COMMENTAIRE

Avant une représentation ou dans un délai raisonnable après le début d'une représentation, l'agent doit donner au client autant de renseignements que possible par écrit concernant les honoraires et débours, selon ce qui est raisonnablement possible compte tenu des

determined. An agent must confirm with the client in writing the substance of all fee discussions that occur as a matter progresses and an agent may subsequently revise an initial estimate of fees and disbursements.

6 An agent must communicate in a timely and effective manner at all stages of the client's matter or transaction.

COMMENTARY

The requirement to provide conscientious, diligent and efficient service means that an agent must make every effort to provide timely service to the client. An agent must meet all deadlines, unless the agent is able to offer a reasonable explanation for not doing so, and ensure that there will be no prejudice to the client as a result. Whether or not a specific deadline applies, an agent must be prompt in prosecuting a matter, responding to communications and reporting developments to the client. In the absence of developments, contact with the client must be maintained to the extent the client reasonably expects.

7 An agent must not undertake to act for a client if they are not comfortable, for justifiable reasons, with undertaking the requested task or work for that particular client or disagree with the instructions from the client to such an extent that the instructions would impair the agent's ability to perform their services in accordance with this Code.

8 An agent must inform the client in a reasonably prompt manner of any material error or omission that has been made with respect to the client's matter.

COMMENTARY

If, in connection with a matter for which an agent is responsible, the agent discovers an error or omission that is or may be damaging to the client and that cannot be readily rectified, the agent must

- (a) promptly inform the client of the error or omission without admitting legal liability;
- (b) recommend that the client obtain independent professional or legal advice concerning the matter; and
- (c) advise the client of the possibility that, in the circumstances, the agent may no longer be able to continue to act for the client.

PART 5

Fees

Principle

An agent owes a duty of fairness and reasonableness in their financial dealings with the client.

circstances, y compris le calcul qui permettra de fixer les honoraires. L'agent doit confirmer par écrit à son client la teneur de toute discussion concernant les honoraires au fur et à mesure de la progression de l'affaire, et il peut subséquemment réviser l'estimation initiale des honoraires et des débours.

6 L'agent communique de manière efficace et opportune au cours de toutes les étapes de l'affaire ou de la transaction du client.

COMMENTAIRE

L'obligation de fournir un service consciencieux, appliqué et efficace exige de l'agent qu'il fasse tout son possible pour offrir un service en temps opportun au client. L'agent doit respecter les dates d'échéance. Dans le cas contraire, il doit fournir une explication raisonnable et s'assurer que la situation ne nuira pas au client. Peu importe si une échéance est prescrite, l'agent doit mener l'affaire sans délai en donnant suite aux communications du client et en lui faisant part de l'évolution de l'affaire. En l'absence de faits nouveaux, l'agent doit communiquer avec le client dans la mesure jugée raisonnable par ce dernier.

7 L'agent ne peut accepter de représenter un client s'il ne se sent pas à l'aise, pour des raisons justifiables, d'entreprendre la tâche ou le travail que requiert ce client ou s'il n'est pas en accord avec les instructions du client au point que ces instructions restreindraient l'habileté de l'agent à exécuter sa tâche ou son travail conformément au Code.

8 L'agent informe avec une promptitude raisonnable le client de toute omission ou erreur importante relative à l'affaire du client.

COMMENTAIRE

L'agent qui découvre, relativement à l'affaire dont il est responsable, une erreur ou une omission qui porte ou pourrait porter préjudice au client et qui ne peut être corrigée facilement, prend les mesures suivantes :

- a) il informe le client de l'erreur ou l'omission dans les plus brefs délais sans prendre en charge la responsabilité civile;
- b) il lui recommande d'obtenir un avis juridique indépendant ou des conseils professionnels indépendants concernant l'affaire;
- c) il l'avise du fait que, compte tenu des circonstances, il se peut qu'il ne soit plus en mesure de le représenter.

PARTIE 5

Honoraires

Principe directeur

L'agent a l'obligation d'être juste et raisonnable dans ses transactions financières avec le client.

Rule 5

1 An agent must not charge or accept any fee or recover any disbursement, including interest, that is not fair and reasonable and is not disclosed fully and in a timely manner to the client.

2 An agent may enter into a written agreement that provides that their fee is contingent, in whole or in part, on the outcome of the matter for which their services are to be provided.

3 An agent must not appropriate any funds under their control for or on account of fees without the authority of the client except as permitted by this Part. Money held by an agent to the credit of a client may not be applied to fees payable by the client unless the agent has rendered an account to the client.

4 An agent must not permit a non-agent to fix any fee that is to be charged to a client unless that person uses a fee schedule that has been set by the agent.

5 In any statement of account that is provided to a client, an agent must separately and clearly detail all fees and disbursements and must not show as a disbursement to a third party any amount that has not been paid to the third party.

6 If the client consents, fees for any matter may be shared by the agent with another agent or a legal counsel who is not a partner or associate in the same firm as the agent if the fees are divided in proportion to the work done and the responsibilities assumed.

7 If an agent refers a matter to another agent or professional because of their expertise and ability to handle the matter, and the referral is not made because of a conflict of interest, the referring agent may accept, and the other agent may pay, a referral fee if

(a) the fee is reasonable and does not increase the total amount of the fee charged to the client; and

(b) the client is informed of and consents to the payment of that referral fee.

8 If an agent requires payment prior to commencing the client's work, the agent must confirm with the client in writing the amount and purpose of the payment and the consequences of any delay in making the payment and in

Règle 5

1 L'agent ne peut ni demander ni accepter des honoraires ou des débours, y compris des intérêts, qui ne soient pas justes et raisonnables et dont le client n'ait pas été pleinement informé en temps opportun.

2 L'agent peut conclure un accord écrit prévoyant que ses honoraires ou une partie de ceux-ci dépendent de l'issue de l'affaire pour laquelle il doit fournir ses services.

3 L'agent ne peut prélever des fonds placés sous son contrôle pour payer des honoraires en tout ou en partie sans la permission du client, sauf dans la mesure permise par la présente partie. Les sommes détenues par l'agent pour le crédit du client ne peuvent pas être appliquées à des honoraires demandés au client à moins qu'un état de compte ait été transmis au client.

4 L'agent ne peut autoriser quiconque n'est pas un agent à fixer les honoraires à demander au client, à moins que la personne n'utilise un barème d'honoraires qui a été établi par l'agent.

5 Dans un relevé de compte fourni au client, l'agent indique clairement et séparément les montants qui correspondent à des honoraires et ceux qui correspondent à des débours. Il ne peut présenter à titre de débours à un tiers une somme non versée à ce tiers.

6 Si le client y consent, les honoraires afférents à une affaire peuvent être partagés avec un autre agent ou un conseiller juridique qui n'est pas collaborateur ou associé dans le même cabinet que l'agent, à la condition que les honoraires soient divisés proportionnellement au travail effectué et aux responsabilités assumées.

7 Si l'agent recommande un autre agent ou spécialiste pour s'occuper de l'affaire parce que ce dernier possède les compétences et les aptitudes requises, et si l'affaire n'a pas été renvoyée à un autre agent ou spécialiste en raison d'un conflit d'intérêts, l'agent faisant la recommandation peut accepter, et l'autre agent peut payer, une commission pour recommandation, pourvu que les conditions suivantes soient réunies :

a) la commission est raisonnable et n'augmente pas le montant total des honoraires demandés au client;

b) le client en est informé et y consent.

8 Si l'agent exige un paiement avant de commencer le travail pour le client, il confirme par écrit avec le client le montant et l'objet du paiement ainsi que les conséquences d'un retard concernant le paiement de même

the commencement of the work, including any possible loss of rights.

COMMENTARY

The factors that may be taken into account in determining that the amount of an account represents a fair and reasonable fee in a given case include the following:

- (a) the time and effort required and expended;
- (b) the nature of the matter, including its difficulty and urgency, its importance to the client, its monetary value and any other special circumstances such as postponement of payment and the uncertainty of reward;
- (c) whether any special skill or service has been required and provided;
- (d) the results obtained;
- (e) the customary fees charged by other agents of equal standing in the same locality in similar matters and circumstances;
- (f) the likelihood, if made known to the client by the agent, that the agent's acceptance of the retainer will result in their inability to accept other work;
- (g) any relevant agreement between the agent and the client;
- (h) the experience and ability of the agent;
- (i) any estimate or range of fees provided to the client by the agent;
- (j) whether the fee is contingent on the outcome of the matter;
- (k) whether the client has previously consented to the fee; and
- (l) the direct costs incurred by the agent in providing the services.

For greater clarity, nothing in this provision restricts an agent's ability to provide discounted or low-cost services.

An agent must provide to the client in writing, before or within a reasonable time after commencing a representation, as much information regarding fees, disbursements and interest as is reasonable and practical in the circumstances, including the basis on which fees will be determined.

An agent must be ready to explain the basis of fees charged and disbursements recovered from the client. If something unusual or unforeseen occurs that may substantially affect the amount of a fee or disbursement, the agent must give the client a prompt explanation.

With respect to contingency fees (see paragraph (j) above), although an agent is generally permitted to terminate their professional relationship with a client and withdraw their services under this Code (see Part 6), special circumstances apply when the representation is carried out in accordance with a contingency agreement. In such circumstances, the agent has impliedly undertaken the risk of not being paid in the event that the representation is not successful. Accordingly, an agent may not withdraw from the representation of the client for reasons set out in paragraph 2(a) of Part 6 in relation to fees unless the written contingency agreement specifically provides that the agent has the right to do so and sets out the circumstances in which that right arises.

que les conséquences d'un retard du travail, y compris une éventuelle perte de droits.

COMMENTAIRE

Les facteurs pouvant servir à déterminer si le montant d'un acompte représente des honoraires justes et raisonnables dans un cas donné comprennent notamment les éléments suivants :

- a) le temps et les efforts requis et consacrés au dossier;
- b) la nature de l'affaire, y compris son degré de difficulté et d'urgence, son importance pour le client et sa valeur financière de même que toutes les autres circonstances spéciales, notamment le report de paiement et l'incertitude quant à la récompense;
- c) les compétences ou services particuliers requis et fournis, s'il y a lieu;
- d) les résultats obtenus;
- e) les honoraires habituellement facturés par d'autres agents de statut égal dans la même localité pour des affaires semblables et dans des circonstances semblables;
- f) la probabilité, si le client en a été informé par l'agent, que ce dernier ne puisse accepter un autre mandat s'il accepte la représentation du client;
- g) toute entente pertinente entre l'agent et le client;
- h) l'expérience et les aptitudes de l'agent;
- i) toute estimation ou échelle d'honoraires donnée au client par l'agent;
- j) le fait que les honoraires soient liés ou non à l'issue de l'affaire;
- k) le consentement préalable du client relativement aux honoraires;
- l) les coûts directs engagés par l'agent pour fournir les services requis.

Il est entendu que rien dans la présente disposition ne limite la capacité d'un agent à fournir des services à prix réduit.

Avant la représentation ou dans un délai raisonnable après le début d'une représentation, l'agent doit donner au client autant de renseignements que possible par écrit concernant les honoraires, les débours et les intérêts, selon ce qui est raisonnablement possible compte tenu des circonstances, y compris le calcul qui permettra de fixer les honoraires.

L'agent doit être en mesure de fournir des explications concernant le calcul des honoraires et des débours demandés au client. Si des circonstances inhabituelles ou imprévisibles pouvant avoir une incidence importante sur le montant des honoraires ou des débours surviennent, l'agent doit rapidement expliquer la situation au client.

En ce qui concerne les honoraires conditionnels (voir l'alinéa j) ci-dessus), bien que l'agent puisse généralement mettre fin à la relation professionnelle avec un client et ne plus offrir ses services en vertu du présent code (voir la partie 6), des conditions particulières s'appliquent lorsqu'une représentation est établie conformément à une entente d'honoraires conditionnels. Dans de telles circonstances, l'agent a implicitement pris le risque de ne pas être rémunéré si l'issue de la représentation est infructueuse. Par conséquent, l'agent ne peut pas se retirer d'une représentation pour les raisons énoncées à l'alinéa 2a) de la partie 6 et liées aux honoraires, à moins que le contrat d'honoraires conditionnels écrit ne prévoie expressément que l'agent a le droit de le faire et dans quelles circonstances il peut le faire.

PART 6**Withdrawal of Services****Principle**

An agent must not withdraw from the representation of a client except for good cause and on reasonable notice to the client.

Rule 6**1 An agent must withdraw from a matter if**

- (a)** the client persists in instructing the agent to act in a manner that is contrary to professional ethics;
- (b)** the client persists in giving instructions that the agent knows will result in the agent's assisting the client to commit a crime or fraud;
- (c)** the agent is unable to act competently or with reasonable promptness; or
- (d)** the agent's continued service to the client would violate the agent's obligations with respect to any conflict of interest.

2 An agent may withdraw when withdrawal is justified by the circumstances. Circumstances that may justify, but not require, withdrawal include the following:

- (a)** the client fails after reasonable notice to provide funds on account of fees or disbursements in accordance with the agent's reasonable request;
- (b)** the client's conduct in the matter is dishonourable or motivated primarily by malice;
- (c)** the client is persistently unreasonable or uncooperative and makes it unreasonably difficult for the agent to provide services effectively;
- (d)** the agent is unable to locate the client or to obtain proper instructions from them;
- (e)** there is a serious loss of confidence between the agent and the client; and
- (f)** the agent is unable to continue with their practice or retires from practice.

PARTIE 6**Retrait des services****Principe directeur**

L'agent ne peut se retirer de la représentation d'un client que pour des motifs valables et après avoir donné un préavis raisonnable au client.

Règle 6**1 L'agent se retire d'une affaire dans l'un ou l'autre des cas suivants :**

- a)** le client persiste à lui demander d'agir de façon contraire à l'éthique professionnelle;
- b)** le client persiste à lui demander d'agir d'une façon qui, selon lui, aide le client à commettre un acte criminel ou frauduleux;
- c)** l'agent ne possède pas les compétences requises ou il n'est pas en mesure d'agir avec une promptitude raisonnable;
- d)** le fait de continuer de représenter le client l'empêcherait d'honorer ses obligations à l'égard de tout conflit d'intérêts.

2 L'agent peut se retirer d'une affaire lorsque les circonstances le justifient. Les circonstances pouvant justifier, sans toutefois nécessiter, son retrait d'une affaire sont notamment les suivantes :

- a)** le client, après avoir reçu un préavis raisonnable, ne verse pas une provision pour honoraires ou débours conformément à la demande raisonnable de l'agent;
- b)** la conduite du client dans l'affaire est déshonorante ou motivée principalement par la malveillance;
- c)** le client persiste à agir de façon déraisonnable ou à ne pas collaborer, et il fait en sorte que l'agent a énormément de difficulté à fournir des services efficaces;
- d)** l'agent est incapable de trouver le client ou d'obtenir des directives appropriées de lui;
- e)** une grave perte de confiance survient entre l'agent et le client;
- f)** l'agent est incapable de pratiquer ou se retire de la pratique.

3 An agent may withdraw with the client's consent.

4 If an agent withdraws or is discharged from a matter, the agent must endeavour to avoid foreseeable prejudice to the client and must also cooperate with a successor agent if one is appointed.

5 If an agent withdraws or is discharged from a matter and is in receipt of an official communication on the matter to which a response must be filed in order to avoid abandonment of the matter, the agent must endeavour to report the official communication in a timely manner to the former client in order to avoid prejudice to that client and to permit them to take appropriate steps to safeguard their rights in the matter.

6 On withdrawal or discharge, an agent must promptly render a final account and must account to the client for all money and property received from the client.

7 Before agreeing to represent a client in a matter, a successor agent must be satisfied that the former agent has withdrawn from or has been discharged by the client in the matter.

COMMENTARY

An essential element of reasonable notice is notification to the client unless the client cannot be located after reasonable efforts are made. No hard and fast rules can be laid down as to what constitutes reasonable notice before withdrawal and how quickly an agent may cease acting after notification will depend on all relevant circumstances. The governing principle is that the agent must protect the client's interests to the best of the agent's ability and must not desert the client at a critical stage of a matter or at a time when withdrawal would put the client in a position of disadvantage. As a general rule, the client must be given sufficient time to retain and instruct a replacement agent, including filing an appointment of agent in the relevant CIPO office. Every effort must be made to ensure that withdrawal occurs at an appropriate time in the prosecution of an application, in keeping with the agent's obligations. The relevant CIPO office, opposing parties, foreign agents and any others directly affected by the withdrawal must also be notified of the withdrawal.

Unless a client consents, an agent must not summarily and unexpectedly withdraw their services from that client in order to avoid a conflict arising from accepting a new second client. Note that disclosure is an essential requirement for obtaining the first client's consent. If it is not possible to provide the first client with adequate disclosure because of the confidentiality of the information of the second client, the agent must decline to provide services to the second client.

When an agency firm is dissolved or an agent leaves an agency firm to practise elsewhere, it usually results in the termination of the agent-client relationship between a particular client and one or more of the agents involved. In such cases, most clients prefer to retain the services of the agent who they regarded as being in charge of their business before the change. However, the final decision rests with the client and the agents who are no longer retained by that client must act in accordance with the principles set out in this rule and, in particular, must try to minimize expense and avoid prejudice to the client. The client's interests are paramount and, accordingly, the decision as to whether the agent will continue to represent a given client must be made by the client in the absence of undue influence or

3 L'agent peut se retirer d'une affaire si le client y consent.

4 Si l'agent se retire d'une affaire ou s'il s'en dessaisit, il doit s'efforcer d'éviter de causer au client tout préjudice prévisible et il doit aussi collaborer avec l'agent qui lui succédera, le cas échéant.

5 Si l'agent se retire d'une affaire ou en est dessaisi et qu'il reçoit une communication officielle relativement à l'affaire et pour laquelle une réponse doit être donnée pour éviter un abandon de l'affaire, il doit s'efforcer de joindre rapidement l'ancien client pour l'informer de cette communication officielle afin d'éviter de lui causer un préjudice et de lui permettre de prendre les mesures nécessaires pour préserver ses droits dans l'affaire.

6 L'agent qui se retire d'une affaire ou s'en dessaisit, soumet promptement au client un état de compte final et lui présente un rapport relativement aux sommes et aux biens reçus du client.

7 Avant d'accepter de représenter un client dans une affaire, le nouvel agent doit être convaincu que l'ancien agent s'est retiré de l'affaire ou qu'il en a été dessaisi par le client.

COMMENTAIRE

Un élément essentiel du préavis raisonnable est la signification au client, à moins que l'agent ne soit pas en mesure de savoir où se trouve le client après avoir fait des efforts raisonnables. Il n'existe pas de règle stricte pour déterminer ce qui constitue un préavis raisonnable avant le retrait d'une affaire, et le moment où l'agent pourra cesser d'agir à la suite de la signification du retrait dépend de toutes les circonstances pertinentes. Le principe directeur veut que l'agent protège de son mieux les intérêts de son client et n'abandonne pas son client à une étape critique ou à un moment où son retrait placerait le client dans une position désavantageuse. En règle générale, le client doit disposer de suffisamment de temps pour trouver un autre agent et pour mettre celui-ci au courant de l'affaire. Le client doit notamment pouvoir demander au bureau concerné de l'OPIC de procéder à la nomination d'un agent. L'agent ne doit rien négliger pour veiller à se retirer en temps opportun du processus de la poursuite de la demande, conformément à ses obligations. Le bureau concerné de l'OPIC, les parties adverses, les agents étrangers et les autres intervenants directement concernés par le retrait doivent également être avisés du retrait de l'agent.

À moins que le client n'y consente, l'agent ne doit pas retirer de façon expéditive et inattendue ses services à ce client pour éviter le conflit d'intérêts auquel donnerait lieu l'acceptation d'une nouvelle représentation avec un second client. À noter que la communication de l'existence d'un conflit d'intérêts est une exigence essentielle à l'obtention du consentement du premier client. Lorsqu'il n'est pas possible de communiquer l'information voulue au premier client en raison de la confidentialité des renseignements du second client, l'agent doit refuser d'offrir des services au second client.

La dissolution du cabinet d'un agent ou le fait qu'un agent quitte un cabinet pour exercer ailleurs entraîne généralement la fin de la relation du client avec un ou plusieurs des agents concernés. Dans une telle situation, la plupart des clients préfèrent faire appel aux services de l'agent qu'ils considéraient comme responsable de leurs affaires avant le changement. Cependant, le client a le dernier mot et les agents n'agissant plus pour ce client doivent se conformer aux

harassment by either the agent or the agency firm. That may require either the departing agent or the agency firm, or both, to notify the client in writing that the agent is leaving and advise them of the options available to have the departing agent continue to act for them, to have the agency firm continue to act for them or to retain a new agent or new agency firm to act for them.

On discharge or withdrawal, an agent must

- (a)** notify the client in writing, stating
 - (i)** that the agent has withdrawn,
 - (ii)** the reasons for the withdrawal, and
 - (iii)** in the case of a hearing, that the client should expect that the hearing or trial will proceed on the date scheduled and that the client should retain a new agent promptly;
- (b)** deliver to the client all papers and property to which the client is entitled;
- (c)** subject to any applicable trust conditions and undertakings — or, in Quebec, subject to any applicable conditions for the preservation in trust of any monies or other property entrusted to the agent by a client and to any applicable undertakings —, give the client all relevant information in connection with the matter;
- (d)** account for all funds of the client held at that time or previously dealt with, including the refunding of any remuneration not earned during the representation;
- (e)** promptly render an account for outstanding fees and disbursements;
- (f)** cooperate with the successor agent in the transfer of the file in a manner that minimizes expense and avoids prejudice to the client; and
- (g)** comply with the applicable rules of the CIPO office or offices involved.

If the agent who is discharged or withdraws is a member of an agency firm, the client must be notified that the agent and the agency firm are no longer acting for the client.

The obligation to deliver papers and property is subject to any agreement between the agent and the client. In the event of conflicting claims to such papers or property, the agent must make every effort to have the claimants settle the dispute.

Cooperation with the successor agent will normally include providing copies of all files for applications and patents but confidential information not clearly related to the matter must not be disclosed without the written consent of the client.

An agent acting for several clients in a matter who ceases to act for one or more of them must cooperate with the successor agent or agents to the extent required by this Code and must seek to avoid any unseemly rivalry, whether real or apparent.

It is quite proper for the successor agent to urge the client to settle or take reasonable steps towards settling or securing any outstanding account of the former agent, especially if the latter withdrew for good cause or was capriciously discharged. But, if a matter is in progress or is imminent, or if the client would otherwise be prejudiced, the existence of an outstanding account must not be allowed to interfere with the successor agent acting for the client.

principes énoncés dans la présente règle et, en particulier, tenter de réduire au minimum les frais engagés et éviter de nuire au client. Puisque les intérêts du client passent avant tout, la décision de continuer à retenir les services de l'agent doit être prise par le client sans qu'il ne soit influencé ou harcelé par l'agent ou le cabinet de l'agent. En outre, l'agent et le cabinet qui se retirent, ou l'un des deux, devraient être tenus d'aviser les clients par écrit que l'agent se retire et de leur indiquer les solutions possibles, soit continuer de faire appel aux services de l'agent qui se retire ou du cabinet de l'agent ou engager un nouvel agent ou un nouveau cabinet.

L'agent qui est dessaisi ou se retire d'une affaire prend les mesures suivantes :

- a)** il avise le client par écrit :
 - (i)** de son retrait de l'affaire,
 - (ii)** des raisons de son retrait,
 - (iii)** dans le cas d'une audience, du fait que le client devrait s'attendre à ce que l'audience ou le procès commence à la date prévue et qu'il devrait trouver un autre agent sans tarder;
- b)** il remet au client tous les documents et biens auxquels le client a droit;
- c)** sous réserve des conditions fiduciaires et des engagements applicables — ou, au Québec, sous réserve des conditions de la conservation en fidéicommis des sommes et autres biens qui lui ont été confiés par un client et des engagements applicables —, il donne au client tous les renseignements nécessaires au sujet de l'affaire;
- d)** il rend compte de tous les fonds du client qu'il détient ou qu'il a administrés et notamment rembourse toute rémunération à laquelle il n'a pas droit pour ses services;
- e)** il produit sans délai le compte de ses honoraires et débours impayés;
- f)** il collabore au transfert du dossier avec l'agent qui lui succède de façon à réduire au minimum les frais engagés par le client et à éviter de lui nuire;
- g)** il respecte les règlements applicables de l'OPIC ou des bureaux concernés.

Si l'agent qui est dessaisi d'une affaire ou qui s'en retire fait partie d'un cabinet, le client doit être avisé que l'agent et le cabinet n'agissent plus pour lui.

L'obligation de rendre les documents et les biens est assujettie à toute entente entre l'agent et le client. Dans le cas où plusieurs parties réclameraient ces documents ou ces biens, l'agent doit prendre toutes les mesures requises pour amener les réclamants à résoudre le conflit.

Lorsque l'agent initial est appelé à collaborer avec le nouvel agent, il doit généralement fournir tous les dossiers concernant des demandes et des brevets, mais il ne doit pas communiquer des renseignements confidentiels qui n'ont aucun lien direct avec l'affaire sans le consentement écrit du client.

L'agent qui représente plusieurs clients dans une affaire et qui cesse d'agir pour une ou plusieurs d'entre elles doit collaborer avec l'agent ou les agents qui le remplaceront dans la mesure exigée par le présent code, et il doit s'efforcer d'éviter toute rivalité malséante, réelle ou apparente.

Il convient parfaitement que l'agent prenant la relève incite fortement le client à régler ou à garantir tout compte non réglé de l'ancien agent, ou à prendre des mesures utiles à cette fin, surtout si ce dernier s'est retiré de l'affaire pour un motif valable ou en a été dessaisi pour des raisons arbitraires. Toutefois, si une affaire est en cours ou

imminente, ou si le client subirait par ailleurs un préjudice, l'existence d'un compte en souffrance ne doit pas empêcher l'agent prenant la relève de représenter le client.

PART 7

Duties to College, Members and Other Persons

Principle

An agent must assist in maintaining the standards of the profession in dealings with the College and members of the profession generally. An agent's conduct toward other agents must be characterized by courtesy and good faith.

Rule 7

1 An agent must conduct themselves in a professional manner.

2 An agent must refrain from conduct that brings discredit to the profession.

3 An agent must respond promptly and in a complete and appropriate manner to any communication from the College relating to their conduct.

4 An agent has a professional duty to meet financial obligations in relation to their practice.

5 An agent must report to the College any conduct of which the agent has personal knowledge and which in the agent's reasonable opinion, arrived at in good faith, raises a serious question of whether another agent is in breach of this Code.

6 An agent must encourage a client who has a claim or complaint against an apparently dishonest agent to report the facts to the College as soon as reasonably practicable.

7 An agent has complete professional responsibility for all business entrusted to them and must directly supervise staff and assistants to whom they delegate particular tasks and functions.

8 An agent who supervises an agent in training must provide them with meaningful training and exposure to, and involvement in, work that will provide them with knowledge and experience of the practical aspects of the work of a patent agent or a trademark agent, together

PARTIE 7

Devoirs envers le Collège, les membres et les autres personnes

Principe directeur

L'agent doit contribuer au maintien des normes de la profession dans ses rapports avec le Collège et les membres de la profession en général. La conduite de l'agent envers les autres agents doit être empreinte de courtoisie et de bonne foi.

Règle 7

1 L'agent se conduit de manière professionnelle.

2 L'agent évite de se conduire de manière à discréditer la profession.

3 L'agent répond rapidement à toute communication provenant du Collège et concernant sa conduite. Sa réponse doit être complète et appropriée.

4 L'agent a le devoir d'honorer les obligations financières relatives à l'exercice de sa profession.

5 L'agent signale au Collège toute conduite dont il a personnellement connaissance et qui, de l'avis raisonnable de cet agent agissant de bonne foi, laisse sérieusement croire qu'un autre agent déroge au Code.

6 L'agent encourage le client ayant une plainte à déposer contre un agent présumé malhonnête à signaler les faits au Collège dans les meilleurs délais.

7 L'agent assume toute la responsabilité professionnelle des affaires qui lui sont confiées et encadre directement le personnel et les adjoints à qui il délègue des tâches et des fonctions particulières.

8 L'agent qui supervise un agent en formation donne à ce dernier une formation pertinente et lui donne l'occasion de se familiariser avec le travail et d'y participer. La formation doit permettre à l'agent en formation d'acquiescer les connaissances requises et l'expérience des aspects

with an appreciation of the traditions and ethics of the profession.

9 An agent must not discriminate against any person in connection with their practice.

10 An agent must not sexually harass or engage in any other form of harassment of any person in connection with their practice.

11 (1) When an agent (the “transferring agent”) transfers from one firm (the “former firm”) to another firm, neither the transferring agent nor the former firm may harass or exercise or attempt to exercise undue influence on clients of the former firm — whose work was done by the transferring agent — for the purpose of influencing the decision of the client as to who will represent them.

(2) An agent who is an employee must not solicit business from their employer’s clients or prospective clients on their own account without their employer’s knowledge.

PART 8

Communications with College, CIPO and Other Persons

Principle

An agent’s conduct toward other agents must be characterized by courtesy and good faith.

Rule 8

1 (1) An agent must be courteous and civil and act in good faith with all persons with whom the agent has dealings in the course of their practice.

(2) All correspondence and remarks by an agent addressed to or concerning another agent, whether inside or outside of the agent’s firm or concerning another firm, CIPO or the College, must be fair, accurate and courteous.

(3) An agent must avoid sharp practice and must not take advantage of or act without fair warning with respect to omissions, irregularities or mistakes on the part

pratiques du travail des agents de brevets ou agents de marques de commerce ainsi que de bien comprendre les traditions et l’éthique de la profession.

9 En ce qui a trait à l’exercice de sa profession, l’agent ne peut faire preuve de discrimination envers qui que ce soit.

10 En ce qui a trait à l’exercice de sa profession, l’agent ne peut se livrer à aucune forme de harcèlement, sexuel ou autre, envers qui que ce soit.

11 (1) Lorsqu’un agent (« agent qui change de cabinet ») quitte un cabinet (« ancien cabinet ») pour pratiquer dans un nouveau cabinet, ni l’agent qui change de cabinet ni l’ancien cabinet ne peuvent exercer ou tenter d’exercer de pression excessive ou de harcèlement auprès de clients de l’ancien cabinet qui avaient confié des mandats à l’agent qui change de cabinet dans le but d’influencer la décision de ces clients quant à la personne qui les représentera.

(2) Lorsque l’agent est un employé, il ne peut solliciter de mandat pour son propre compte auprès des clients actuels ou potentiels de son employeur, sans que son employeur en soit informé.

PARTIE 8

Communications avec le Collège, l’OPIC et les autres personnes

Principe directeur

La conduite de l’agent envers les autres agents doit être empreinte de courtoisie et de bonne foi.

Règle 8

1 (1) L’agent se montre courtois et poli et agit de bonne foi envers toutes les personnes avec lesquelles il traite dans l’exercice de ses fonctions.

(2) Toute la correspondance et toutes les remarques adressées par un agent à un autre agent ou le concernant, que ce soit à l’intérieur ou à l’extérieur du cabinet de l’agent ou concernant un autre cabinet, l’OPIC ou le Collège, doivent être équitables, exactes et courtoises.

(3) L’agent évite toute pratique déloyale et ne peut profiter de manquements, d’irrégularités ou d’erreurs de la part d’autres agents ni agir sans avertissement formel

of other agents not going to the merits or involving the sacrifice of a client's rights.

(4) An agent must avoid ill-considered or uninformed criticism of the competence, conduct, advice or work of other agents, but must be prepared when requested to advise and represent a client with respect to a complaint involving another agent.

(5) An agent must agree to reasonable requests concerning hearing dates, adjournments, the waiver of procedural formalities and other similar matters that do not prejudice the rights of their client unless to do so would be contrary to the client's instructions.

COMMENTARY

The public interest demands that matters entrusted to an agent be dealt with effectively and expeditiously and fair and courteous dealing on the part of each agent engaged in a matter will contribute substantially to this end. The agent who behaves otherwise does a disservice to the client and neglect of the rule will impair the ability of agents to perform their functions properly.

Any ill feeling that may exist or be engendered between clients, particularly during opposition proceedings, must never be allowed to influence agents in their conduct and demeanour toward each other or the other parties. The presence of personal animosity between agents involved in a matter may cause their judgment to be clouded by emotional factors and hinder the proper resolution of the matter.

2 (1) An agent must not in the course of their professional practice send correspondence to or otherwise communicate with a client, another agent, CIPO or any other person in a manner that is abusive, offensive or otherwise inconsistent with the appropriate tone of a professional communication from an agent.

(2) An agent must answer with reasonable promptness all professional letters and communications from other agents and from CIPO that require an answer and an agent must be punctual in fulfilling their commitments.

(3) Subject to subsection (4), if a person is represented by an agent or a legal counsel in respect of a matter, another agent must not, except through or with the consent of that person's agent or legal counsel

(a) approach, communicate or deal with the person in relation to the matter; or

(b) attempt to negotiate or reach a compromise in the matter directly with the person.

COMMENTARY

Subsection (3) applies to communications with any person, whether or not they are a party to a formal adjudicative proceeding, contract or negotiation, who is represented by an agent concerning the matter

dans un tel cas, si ces manquements, irrégularités ou erreurs ne touchent pas le fond de l'affaire ou ne portent pas atteinte aux droits du client.

(4) L'agent évite de critiquer sans fondement la compétence, la conduite, les conseils et le travail d'autres agents, mais il doit être prêt, lorsqu'on le lui demande, à conseiller et à représenter un client relativement à une plainte qui concerne un autre agent.

(5) L'agent accepte les demandes raisonnables concernant des dates d'audience, des reports de délai, des abandons de formalités de procédure et autres accommodations de ce type qui ne portent pas préjudice aux droits du client, à moins que cela ne soit contraire aux instructions du client.

COMMENTAIRE

L'intérêt public exige que les dossiers confiés à l'agent soient traités de manière efficace et sans délai. Cette exigence sera respectée si, entre autres, chaque agent agit de façon courtoise et équitable. L'agent qui se comporte autrement fait du tort au client et le manquement à la règle nuira à la capacité des agents à remplir leurs fonctions adéquatement.

Toute hostilité qui pourrait exister ou être engendrée entre clients, particulièrement pendant les procédures d'opposition, ne devrait jamais influencer les agents dans leur conduite ou leur comportement l'un envers l'autre ou envers les autres parties. Si les agents agissant dans une affaire entretiennent un sentiment d'animosité l'un envers l'autre, des facteurs émotifs risquent de brouiller leur jugement et de gêner la résolution appropriée de l'affaire.

2 (1) Dans l'exercice de sa profession, l'agent se garde d'envoyer une correspondance ou de communiquer autrement avec un client, un autre agent, l'OPIC ou toute personne de façon injurieuse, déplaisante ou autrement incompatible avec le ton approprié d'une communication professionnelle de la part d'un agent.

(2) L'agent répond avec une promptitude raisonnable à toute correspondance ou communication professionnelle provenant d'autres agents et de l'OPIC exigeant une réponse, et il fait preuve de ponctualité dans tous ses engagements.

(3) Sous réserve du paragraphe (4), si une personne est représentée par un agent ou un conseiller juridique dans une affaire, un autre agent ne peut, sauf par l'intermédiaire de l'agent ou du conseiller juridique de cette personne ou avec son consentement :

a) entrer en contact, communiquer ou traiter avec cette personne au sujet de l'affaire en question;

b) tenter de négocier ou de parvenir à un compromis directement avec cette personne.

COMMENTAIRE

Le paragraphe (3) s'applique aux communications avec toute personne — qu'elle soit ou non une des parties à une action en justice

to which the communication relates. An agent may communicate with a represented person in relation to other matters. Subsection (3) does not prevent parties to a matter from communicating directly with each other.

The prohibition on communications with a represented person applies only if the agent knows or should know, based on the circumstances, that the person is represented in the matter to be discussed.

(4) An agent who does not have an interest in a matter may give a second opinion to a person who is represented by another agent with respect to that matter.

COMMENTARY

Subsection (4) deals with circumstances in which a client may wish to obtain a second opinion from another agent. In providing a second opinion, and in order to provide competent services, that other agent may require facts that can be obtained only through consultation with the first agent involved. The other agent must advise the client accordingly and, if necessary, consult the first agent unless the client instructs otherwise.

(5) An agent retained to act in a matter involving a corporation or other organization represented by an agent or a legal counsel must not, in respect of that matter, unless the agent representing the organization consents or the contact is otherwise authorized or required by law, approach an officer or employee of the organization

(a) who has the authority to bind the organization;

(b) who supervises, directs or regularly consults with the organization's agent; or

(c) whose own interests are directly at stake in the representation.

COMMENTARY

Subsection (5) prohibits an agent who represents another person from communicating about the matter in question with persons who are likely involved in the decision-making process for a corporation or other organization. If the corporation or organization is represented by an agent, the consent of that agent to the communication will be sufficient for the purposes of this rule. An agent may communicate with employees of the corporation or organization concerning other matters.

(6) In this section, **other organization** includes a partnership, an association, a union, an unincorporated group, a government department or agency, a tribunal, a regulatory body and a sole proprietorship.

3 When an agent deals on a client's behalf with an unrepresented person, the agent must

(a) advise the unrepresented person to seek independent representation;

formelle, à un contrat ou à des négociations — qui est représentée par un agent dans une affaire avec laquelle les communications ont un lien. L'agent peut communiquer avec une personne représentée à propos d'une autre affaire. Le paragraphe (3) n'empêche pas les parties à une instance de communiquer directement entre elles.

L'interdiction de communiquer avec une personne représentée s'applique uniquement lorsque l'agent sait ou devrait savoir, d'après les circonstances, que cette personne est représentée dans l'affaire faisant l'objet de la discussion.

(4) L'agent qui n'a pas d'intérêt dans l'affaire peut donner un deuxième avis au sujet de cette affaire à une personne qui est représentée par un agent.

COMMENTAIRE

Le paragraphe (4) vise les circonstances où un client peut vouloir obtenir un deuxième avis d'un autre agent. En donnant un deuxième avis, afin d'offrir des services compétents, l'agent peut avoir besoin de faits qu'il ne peut obtenir qu'en consultant le premier agent intervenant dans l'affaire. L'agent doit informer le client en conséquence et, si nécessaire, consulter le premier agent, à moins d'indication contraire de la part du client.

(5) L'agent dont on a retenu les services dans une affaire mettant en cause une personne morale ou un autre organisme représenté par un agent ou un conseiller juridique ne peut, dans l'affaire en question, à moins d'avoir le consentement de l'agent représentant l'organisme ou à moins que ce contact ne soit autorisé ou exigé par la loi, communiquer avec un dirigeant ou un employé de l'organisme qui répond à l'un des critères suivants :

a) il a le pouvoir de lier l'organisme;

b) il surveille, dirige ou consulte régulièrement l'agent de l'organisme;

c) ses intérêts sont directement en jeu dans l'affaire en question.

COMMENTAIRE

Le paragraphe (5) interdit à l'agent représentant une autre personne de communiquer au sujet de l'affaire en question avec des personnes qui participent vraisemblablement au processus décisionnel, pour une personne morale ou un autre organisme. Si l'organisme ou la personne morale est représenté par un agent dans cette affaire, le consentement de cet agent à la communication suffit aux fins d'application de la présente règle. L'agent peut communiquer avec des employés de la personne morale ou de l'organisme au sujet de questions à propos d'une autre affaire.

(6) Au présent article, sont assimilés à **autre organisme** les partenariats, les associations, les syndicats, les groupes non constitués en société, les ministères et les organismes gouvernementaux, les tribunaux, les organismes de réglementation et les entreprises individuelles.

3 L'agent qui s'adresse, au nom de son client, à une personne qui n'est pas représentée prend les mesures suivantes :

(b) take care to see that the unrepresented person is not proceeding under the impression that their interests will be protected by the agent;

(c) make it clear to the unrepresented person that the agent is acting exclusively in the interests of the client; and

(d) extend the same courtesy and good faith to the unrepresented person as they extend to other agents or agents in training.

COMMENTARY

If an unrepresented person requests the agent to advise them or act for them in the matter, the agent must be governed by the considerations outlined in the conflicts of interest rule about joint retainers.

4 (1) An agent who receives a document relating to the representation of their client and knows, or reasonably should know, that the document was inadvertently sent to them must promptly notify the sender.

(2) In this section, **document** includes email or other electronic modes of transmission capable of being read or put into readable form.

COMMENTARY

Agents sometimes receive documents that were mistakenly sent by opposing parties or their agents. If an agent knows or reasonably should know that such a document was sent to them inadvertently, this rule requires the agent to notify the sender promptly in order to permit them to take protective measures.

Some agents may choose to return a document unread, for example, when the agent learns before receiving the document that it was inadvertently sent to the wrong address. Unless the agent is required by applicable law to do so, the decision to voluntarily return such a document is a matter of professional judgment ordinarily reserved to the agent.

PART 9

Advertising

Principle

An agent may advertise services and fees or otherwise solicit work if the advertisement is

- (a) demonstrably true, accurate and verifiable; and
- (b) not misleading, confusing or deceptive or likely to mislead, confuse or deceive.

a) il conseille à cette personne de faire appel à une représentation indépendante;

b) il veille à ne pas lui donner l'impression qu'il se chargera de protéger ses intérêts;

c) il lui fait bien comprendre qu'il agit uniquement dans l'intérêt du client;

d) il fait preuve envers elle de la même courtoisie et de la même bonne foi qu'envers les autres agents ou les agents en formation.

COMMENTAIRE

Si une personne non représentée demande à l'agent de lui donner un avis ou d'intervenir dans l'affaire, l'agent doit tenir compte des points énoncés dans la règle sur les conflits d'intérêts et concernant la représentation conjointe.

4 (1) L'agent qui reçoit un document concernant la représentation de son client et qui sait ou devrait raisonnablement savoir que le document lui a été envoyé par inadvertance en informe l'expéditeur dans les plus brefs délais.

(2) Dans le présent article, **document** comprend les courriels ou autres communications transmises par voie électronique qui peuvent être lues ou converties en version lisible.

COMMENTAIRE

Les agents reçoivent parfois des documents envoyés par erreur par des parties adverses ou par les agents de ces dernières. Si l'agent sait ou devait raisonnablement savoir qu'un tel document a été envoyé par inadvertance, cette règle l'oblige à aviser l'expéditeur dans les meilleurs délais afin de lui permettre de prendre des mesures de protection.

Certains agents peuvent décider de retourner un document sans le lire lorsque, par exemple, ils apprennent que le document a été envoyé par inadvertance à la mauvaise adresse, avant même de l'avoir reçu. La décision de retourner un tel document volontairement est une question de jugement professionnel qui est normalement réservée à l'agent, à moins qu'une loi applicable ne l'oblige à le faire.

PARTIE 9

Publicité

Principe directeur

L'agent peut faire de la publicité pour ses services et ses honoraires ou solliciter du travail de toute autre manière, si cette publicité :

a) d'une part, est manifestement vraie, exacte et vérifiable;

b) d'autre part, n'est pas mensongère, ne prête pas à confusion ou n'est pas trompeuse ni ne risque d'induire en erreur, de prêter à confusion ou de tromper.

Rule 9

1 An agent must not use any description that suggests that they or another individual in their firm has academic or professional qualifications that they do not possess.

COMMENTARY

Clients often seek an agent with a certain background or certain skills. Those clients must not be misled by an agent holding out themselves or other members of their firm as having skills that they do not possess.

2 The agent's advertisements may be designed to provide information to assist a potential client to choose an agent who has the appropriate skills and knowledge for the client's particular matter. The agent may indicate that their practice is restricted to a particular area or may indicate that they practice in a certain area if that is the case. In all cases, the representations made must be accurate (that is, demonstrably true) and must not be misleading.

3 The agent must not indicate by way of advertisement, letterhead or otherwise that they have a professional office at a specified location if that is not, in fact, the case.

4 An agent may advertise the fees to be charged for their services if

(a) the advertising is reasonably precise as to the services offered for each fee quoted;

(b) the advertisement states whether other amounts, such as disbursements and taxes, will be added to the fees; and

(c) the agent strictly adheres to the advertised fees in all applicable respects.

COMMENTARY

The use of phrases such as "John Doe and Associates", "John Doe and Company" or "John Doe and Partners" is improper unless there are, in fact, two or more other agents associated with John Doe in practice or John Doe has two or more partners.

PART 10

Unauthorized Practice

Principle

An agent owes a duty to assist in preventing any unauthorized practice, including any practice not authorized

Règle 9

1 L'agent ne doit pas laisser entendre que lui ou une autre personne physique de son cabinet possède des diplômes ou des titres professionnels que lui ou l'autre personne physique ne possède pas.

COMMENTAIRE

Les clients sont souvent à la recherche d'un agent ayant une certaine expérience ou certaines compétences. Ces clients ne doivent pas être trompés par l'agent qui prétend que lui ou d'autres membres de son cabinet possèdent des compétences qu'ils n'ont pas.

2 La publicité faite par l'agent peut être conçue de façon à ce que les renseignements qui y sont donnés aident la clientèle potentielle à choisir un agent ayant les compétences et les connaissances appropriées pour une affaire en particulier. L'agent peut indiquer que sa pratique se restreint à un secteur en particulier ou qu'il pratique dans un certain domaine, si tel est le cas. Dans toutes les circonstances, les déclarations faites doivent être exactes (dont la véracité peut être démontrée) et ne doivent pas être trompeuses.

3 L'agent ne peut indiquer dans une annonce, un entête de lettre ou autrement que son bureau est situé à telle adresse lorsqu'en fait tel n'est pas le cas.

4 L'agent peut annoncer les honoraires demandés pour ses services pourvu que les conditions suivantes soient réunies :

a) la publicité indique de façon suffisamment précise les services offerts en échange de chacun des honoraires annoncés;

b) la publicité indique si d'autres montants, tels que les débours et les taxes, sont en sus;

c) l'agent respecte rigoureusement les honoraires annoncés dans tous les aspects applicables.

COMMENTAIRE

L'emploi d'expressions comme « Pierre Untel et associés » ou « Pierre Untel et compagnie » et « Pierre Untel et collaborateurs » est incorrect à moins que, dans les faits, deux agents ou plus soient associés à Pierre Untel ou deux collaborateurs ou plus pratiquent avec Pierre Untel.

PARTIE 10

Pratique non autorisée

Principe directeur

L'agent a le devoir d'aider à prévenir toute pratique non autorisée, notamment toute pratique non autorisée en

under the relevant intellectual property statutes or by the applicable provincial law society.

Rule 10

1 An agent must not, without the express approval of the College, retain, occupy office space with, use the services of, partner or associate with, or employ in any capacity having to do with the practice of a patent agent or a trademark agent, any agent whose licence has been suspended as a result of disciplinary proceedings or an individual whose licence has been revoked as a result of disciplinary proceedings or who has been permitted to surrender their licence while facing disciplinary proceedings and has not been reinstated.

2 An agent must not aid or assist a person who is practicing as a patent agent or a trademark agent in an unauthorized manner.

3 An agent who is under suspension as a result of disciplinary proceedings must not

(a) practise as a patent agent or a trademark agent, as applicable; or

(b) represent or hold themselves out as a individual who is entitled to practise as a patent agent or trademark agent, as applicable.

COMMENTARY

It is in the interest of the public and the profession that persons who are not properly qualified or who are immune from control, management or discipline not be permitted to offer agency services to members of the public.

4 An agent who is under a restriction on their entitlement to provide representation must not practise in a manner that is contrary to that restriction.

vertu des lois pertinentes en matière de propriété intellectuelle ou par le barreau provincial applicable.

Règle 10

1 L'agent ne peut, sans l'autorisation expresse du Collège, engager pour exercer quelque fonction que ce soit ayant trait à la pratique d'un agent de brevets ou d'un agent de marques de commerce, un agent dont le permis est suspendu à la suite de procédures disciplinaires, ou une personne physique dont le permis est révoqué à la suite de procédures disciplinaires ou qui est autorisée à remettre son permis alors qu'elle faisait face à des procédures disciplinaires et qui n'a pas été réhabilitée. Il ne doit pas non plus engager, partager des bureaux, conclure un partenariat ou s'associer avec cet agent ou cette personne physique ou retenir ses services.

2 Il est interdit d'aider ou d'assister une personne qui pratique à titre d'agent de brevets ou d'agent de marques de commerce si cette personne n'est pas autorisée à le faire.

3 L'agent qui a été suspendu à la suite de procédures disciplinaires ne peut :

a) exercer la profession d'agent de brevets ou de marques de commerce, selon le cas;

b) se présenter comme une personne physique autorisée à exercer la profession d'agents de brevets ou de marques de commerce, selon le cas, ou affirmer qu'elle est autorisée à le faire.

COMMENTAIRE

Il est de l'intérêt du public et de la profession que les personnes qui ne possèdent pas les qualifications requises ou qui ne sont pas soumises à des mesures de contrôle, de gestion ou de discipline ne soient pas autorisées à offrir au public des services d'agent.

4 Un agent qui est assujéti à une restriction à son droit de représenter des personnes ne doit pas pratiquer d'une manière contraire à cette restriction.