

FIDUCIARY DUTIES, CONFLICT OF INTEREST, AND PROPER EXERCISE OF JUDGMENT

*Remus Valsan**

One of the foremost problems of fiduciary law theory is the imprecise understanding of what a situation of conflict of interest involves. The mainstream contemporary legal literature on fiduciary duties is premised on the dual assumption that, on the one hand, humans are inclined to act self-interestedly and, on the other hand, they are too weak to consciously resist this urge while managing another person's interests. Although these assumptions may be true in many cases of breach of fiduciary duties, they do not suffice to explain why fiduciary duties are imposed in situations where a fiduciary's good faith and honesty cannot be questioned. This article proposes a novel understanding of the notion of conflict of interest. Building on insights from cognitive psychology, behavioural economics, and philosophy, this article defines a conflict of interest as the situation where a person, who has a duty to exercise judgment for the benefit of another, has an interest that tends to interfere with the proper exercise of his or her discretion. The emerging interdisciplinary theory of conflicts of interest shows that personal or extraneous interests interfere with a decision maker's judgment in unpredictable ways, despite the decision maker's honest efforts to keep them aside. This theory offers a more persuasive rationale for the strictness of fiduciary liability. It also offers a potent argument against the recent calls to relax the strict fiduciary regime in commercial contexts.

L'un des problèmes les plus importants de la théorie du droit fiduciaire est la méconnaissance des implications qui découlent d'une situation de conflit d'intérêts. La littérature juridique contemporaine dominante sur les obligations fiduciaires repose sur le double postulat que, d'une part, les humains sont enclins à agir dans leur propre intérêt et, d'autre part, ils sont trop faibles pour résister à cet instinct de façon consciente tout en ayant l'obligation d'administrer les intérêts d'une autre personne. Bien que ces postulats puissent être fondés dans de nombreux cas de violation des obligations fiduciaires, ils ne suffisent pas à expliquer pourquoi des obligations fiduciaires sont imposées dans des situations où la bonne foi et l'honnêteté d'un fiduciaire ne sont pas remises en question. Cet article propose une nouvelle conception de la notion de conflit d'intérêts. Utilisant des notions provenant de la psychologie cognitive, de l'économie comportementale et de la philosophie, cet article définit un conflit d'intérêts comme une situation dans laquelle une personne, ayant le devoir d'exercer son jugement pour le profit d'autrui, a un intérêt qui tend à interférer avec le bon exercice de son pouvoir discrétionnaire. La théorie émergente et interdisciplinaire sur les conflits d'intérêts démontre que les intérêts personnels ou externes interfèrent avec le jugement d'un décideur de façon imprévisible, malgré les efforts honnêtes du décideur de les tenir à l'écart. Cette théorie propose une justification plus probante pour la nature stricte des régimes actuels de responsabilité fiduciaire. Elle offre également un argument robuste contre les demandes récentes d'assouplir ce régime fiduciaire strict dans des contextes commerciaux.

* Lecturer in corporate law, University of Edinburgh School of Law. I am grateful to Professor Lionel Smith for his invaluable guidance and support throughout my doctoral research. I wish to thank the anonymous referees for their helpful feedback and the excellent editors at the *McGill Law Journal*.