



**AVOCAT**  
PRATIQUE  
& PROFESSIONNELLE

# GUIDE DES TECHNIQUES DE PLAIDOIRIE

**Aldo Sevino**  
*Avocat*

Concevoir,  
formaliser  
et prononcer  
sa plaidoirie



# GUIDE DES TECHNIQUES DE PLAIDOIRIE

**Aldo Sevino**

Avocat associé fondateur du Cabinet ASEA



© 2022, LGDJ, Lextenso  
1, Parvis de La Défense • 92044 Paris La Défense Cedex  
[www.lgdj-editions.fr](http://www.lgdj-editions.fr)  
ISBN : 978-2-275-11143-8

---

*À mes professeurs,  
À mes confrères et amis Nicola Durazzo et Pierre-Marie Durade-Replat*

---



---

## SOMMAIRE

PARTIE PRÉLIMINAIRE .....	15
§1. Plaidoirie, rhétorique et prise de parole.....	15
§2. Les genres de discours en rhétorique .....	16
§3. Les trois piliers de la rhétorique.....	20
I. Le <i>logos</i> .....	20
II. Le <i>pathos</i> .....	21
III. L' <i>ethos</i> .....	22
§4. Apprendre à parler, apprendre à penser et apprendre à apprendre.....	23
I. Deux conceptions de la rhétorique.....	23
II. La culture générale au secours des avocats .....	24
§5. Les étapes pour élaborer une (bonne) plaidoirie .....	25

### PREMIÈRE PARTIE

#### CONCEVOIR SA PLAIDOIRIE

---

TITRE 1. LES PRÉALABLES INDISPENSABLES À TOUTE BONNE PLAIDOIRIE : LA MAÎTRISE DU DOSSIER .....	31
Chapitre 1. Définir, avec le client, les objectifs à atteindre.....	33
Section 1. Quel est l'objectif à atteindre ?.....	33
Section 2. Sérifier et hiérarchiser les objectifs à atteindre .....	35
Chapitre 2. Analyser le dossier.....	37
Section 1. La production spontanée et la production assistée des pièces du dossier	38
Section 2. Les trois temps d'une bonne analyse du dossier .....	39
§1. Classer matériellement les pièces du dossier (étape matérielle).....	39
§2. Déterminer la portée (ou l'intérêt) de chaque pièce (étape intellectuelle) .....	40
§3. Analyser de manière précise les pièces pertinentes à retenir pour la plaidoirie (étape intellectuelle).....	42
Chapitre 3. Déterminer l'enjeu (ou les enjeux) du dossier.....	45
Section 1. Des questions factuelles (dites également conjoncturales) .....	46
Section 2. Des questions légales .....	46
Section 3. Des questions judiciaires.....	46
Chapitre 4. Identifier un fil conducteur et élaborer une stratégie adaptée .....	49
Section 1. Qualification des faits (mettre en relation une règle de droit et un fait) .....	50
Section 2. Interprétation de la règle de droit.....	53
Section 3. Prise en compte de la juridiction .....	55

Section 4. Adjonction d'éléments de contexte, de valeur ou d'émotion.....	57
TITRE 2. DÉTERMINER CE QUE L'ON VEUT DIRE ( <i>L'INVENTIO</i> ) .....	59
Chapitre 1. Trouver des arguments (l'invention <i>stricto sensu</i> ) .....	61
Section 1. Les arguments de droit.....	62
Section 2. Les arguments de fait (théorie des « topos » i.e. des lieux) .....	65
Section 3. Les arguments de valeurs .....	67
Section 4. Les arguments d'émotion .....	69
Chapitre 2. Articuler les éléments retenus dans une relation argumentative .	73
Section 1. Les relations logiques et quasi logiques pouvant être utilisées dans une plaidoirie.....	75
§1. L'argument d'identité.....	75
§2. L'argument d'inclusion .....	76
§3. L'argument de transitivité .....	76
§4. L'argument de contradiction.....	77
§5. L'argument d'incompatibilité .....	78
§6. L'argument de probabilité .....	79
§7. L'argument de division.....	79
Section 2. Les arguments empiriques pouvant être utilisés dans une plaidoirie .....	79
§1. L'argument tiré d'une liaison de succession .....	80
§2. L'argument tiré d'une liaison dite de confrontation .....	80
Chapitre 3. Articuler les arguments dans un raisonnement solide .....	83
Section 1. Le raisonnement déductif .....	84
Section 2. Le raisonnement inductif .....	87
Section 3. Le raisonnement par analogie .....	87
Section 4. Le raisonnement dialectique .....	88
Section 5. Pour aller plus loin .....	89
§1. La boîte à outils de Schopenhauer .....	89
§2. Une boîte à outils actualisée .....	93
<b>DEUXIÈME PARTIE</b>	
<b>FORMALISER SA PLAIDOIRIE</b>	
TITRE 1. DANS QUEL ORDRE LE DIRE ( <i>DISPOSITIO</i> ) ? .....	99
Chapitre 1. L'exorde .....	101
Section 1. Première étape de la construction de l'exorde : déterminer l'angle d'attaque.....	103



§1. Les parties à l'audience.....	105
§2. Les juges ou l'institution judiciaire.....	106
§3. La cause elle-même.....	106
<b>Section 2.</b> Seconde étape de la construction de l'exorde : déterminer la forme et le ton.....	107
<b>Chapitre 2.</b> La narration.....	111
<b>Section 1.</b> Le but de toute narration : exposer un récit cohérent et explicatif.....	112
<b>Section 2.</b> Les caractéristiques d'une bonne narration.....	113
<b>Section 3.</b> Cas justifiant l'absence d'une narration.....	116
<b>Chapitre 3.</b> La présentation des arguments ( <i>confirmatio = argumentatio + refutatio</i> ).....	119
<b>Section 1.</b> La <i>propositio</i> (division).....	121
<b>Section 2.</b> <i>L'argumentatio</i> (l'argumentation <i>stricto sensu</i> ).....	121
§1. Quels sont les thèmes des arguments mobilisables ?.....	122
I. Questions légales ou réglementaires.....	122
II. Questions judiciaires.....	125
III. Questions conjecturales.....	126
§2. Formalisation des arguments.....	126
<b>Section 3.</b> La <i>refutatio</i> (la réfutation).....	127
§1. Déceler les arguments et les raisonnements erronés de l'adversaire.....	129
§2. Les principaux lieux communs pour réfuter la thèse de l'adversaire.....	132
<b>Chapitre 4.</b> La péroraison.....	137
<b>Section 1.</b> La récapitulation.....	138
<b>Section 2.</b> L'amplification/l'indignation contre l'adversaire.....	138
<b>Section 3.</b> La plainte ou la commisération : émouvoir les juges en faveur de son client.....	139
<b>Section 4.</b> La clôture.....	140
<b>TITRE 2.</b> SOUS QUELLE FORME LE DIRE ( <i>ELOCUTIO</i> ) ?.....	143
<b>Chapitre 1.</b> Le style.....	145
<b>Section 1.</b> Les différents styles disponibles.....	145
<b>Section 2.</b> Les qualités du style de la plaidoirie.....	146
<b>Chapitre 2.</b> Les ornements (ou figures de style).....	149
<b>Section 1.</b> Les figures de mots.....	150
§1. Le rythme.....	150
§2. Le son.....	154

§3. Les jeux lexicaux.....	155
<b>Section 2.</b> Les figures de sens (tropes = « conversion »).....	157
<b>Section 3.</b> Les figures de pensées.....	160
§1. Développer l'argumentation.....	160
§2. Renforcer l'argumentation.....	164
§3. Mieux exprimer une thèse.....	166

## TROISIÈME PARTIE

### PRONONCER SA PLAIDOIRIE

<b>TITRE 1.</b> PRÉPARER SON INTERVENTION ORALE.....	173
<b>Chapitre 1.</b> L'utilité d'un dossier de plaidoirie.....	175
<b>Section 1.</b> Conseils pour la constitution du dossier de plaidoirie.....	176
§1. Rappel des principales obligations déontologiques en matière de dossier de plaidoirie.....	176
§2. Aspects pratiques à respecter pour une réelle efficacité du dossier de plaidoirie.....	176
<b>Section 2.</b> Les usages pour une bonne utilisation du dossier de plaidoirie à l'audience.....	178
<b>Chapitre 2.</b> La nécessité de mémoriser sa plaidoirie.....	181
<b>Section 1.</b> Ne pas apprendre sa plaidoirie par cœur !.....	181
<b>Section 2.</b> Méthode de mémorisation.....	182
<b>Section 3.</b> Outils de mémorisation de la plaidoirie : le recours aux lieux.....	184
<b>TITRE 2.</b> DE QUELLE MANIÈRE PRONONCER SA PLAIDOIRIE ( <i>L'ACTIO</i> ) ?.....	187
<b>Chapitre 1.</b> La personne de l'orateur.....	189
<b>Section 1.</b> L'action (la gestuelle au sens large).....	190
§1. Les gestes.....	191
§2. Le regard.....	193
§3. Position de l'avocat dans la salle d'audience.....	194
§4. Le choix vestimentaire.....	195
<b>Section 2.</b> L'élocution (la prononciation/la diction).....	196
§1. La préparation de la voix.....	196
§2. L'élocution doit être adaptée à la plaidoirie.....	198
<b>Chapitre 2.</b> La gestion de l'espace et du temps de plaidoirie.....	203
<b>Section 1.</b> Prendre en compte le temps.....	204
<b>Section 2.</b> Prendre en compte le lieu.....	205
§1. L'avocat doit connaître les usages de l'audience et les règles propres à chaque auditoire.....	205
§2. Les spécificités propres à chaque juridiction.....	206

---

« *Si poetae nascuntur, oratores fiunt* »  
« *Si l'on naît poète, on devient orateur.* »  
Cicéron<sup>1</sup>

---

1. Marcus Tullius Cicero [Cicéron] est un orateur et homme politique romain (Arpinum 106-Formies 43 av. J.-C.). Il a notamment écrit de nombreux traités de rhétorique.

---



---

## AVANT-PROPOS

*« Pour moi qui, dès longtemps, voulant faire une retraite honorable, ai renoncé à l'enseignement et quitté le barreau dans un temps où je pouvais encore laisser quelques regrets, j'avoue que ma plus douce consolation dans mes loisirs a été de rechercher et de tracer les véritables préceptes de l'éloquence, dans la vue d'être utile aux jeunes gens bien nés ; et que cette occupation a été pour moi une source de plaisirs. »*

**(Quintilien, *L'éducation de l'orateur*, Livre II)**

Pourquoi donc proposer un nouveau livre sur les techniques de plaidoirie ? Que pourrait-il apporter aux lecteurs que les précédents traités n'auraient déjà rendu accessible ?

La question est d'autant plus légitime qu'il existe déjà de nombreux et pertinents ouvrages, classiques ou plus contemporains, sur le sujet.

La réponse est certainement à trouver dans la circonstance que les œuvres classiques s'avèrent aujourd'hui souvent éloignées des pratiques juridictionnelles contemporaines – sans compter qu'elles sont, peut-être, également, inconnues de la majorité des avocats qui exercent en 2022. Pour leur part, les ouvrages plus récents souvent très complets ne permettent pas toujours, à de jeunes avocats, d'entrer facilement dans la matière, parfois complexe, des techniques de plaidoirie.

L'ambition bien modeste du présent ouvrage est ainsi née d'un constat déconcertant.

Alors que la profession de l'avocat se définit, légalement et déontologiquement (sans même évoquer sa représentation dans l'imaginaire collectif), par le monopole légal de la représentation en justice, et donc de la pratique de la plaidoirie, les Écoles qui forment les avocats ne proposent souvent que de manière relativement marginale une réelle formation structurée aux techniques de plaidoirie<sup>2</sup>.

On peut le regretter. On peut, aussi, chercher à y remédier...

Cette absence de formation initiale systématique peut paraître paradoxale, alors que la société civile, dans son ensemble, montre, aujourd'hui, un intérêt réel pour les arts oratoires et semble découvrir – ou re-découvrir – la beauté de l'éloquence.

Le concours *Eloquentia* promu par M<sup>e</sup> Bertrand Périer, ou plus récemment encore, et dans un autre registre, l'émission programmée par France Télévision, « Le Grand oral » auquel a participé un avocat devenu garde des Sceaux, prouvent, s'il en était besoin, que la rhétorique est plus que jamais actuelle et vivante.

Peut-être, même, peut-on considérer que cet art de la parole est redevenu aujourd'hui indispensable à une société qui, donnant l'impression de tourner lentement le dos à l'écrit, privilégie, à travers l'usage des réseaux sociaux notamment, une nouvelle forme d'oralité<sup>3</sup>.

---

2. Maurice Garçon constatait déjà, en son temps, que « Le jeune homme qui pénètre aujourd'hui au Palais avec l'ambition d'y faire son chemin est livré à lui-même et s'engage dans la carrière avec des armes imparfaites ». Un constat qui semble toujours vrai aujourd'hui...

3. Maurice Garçon relevait en 1947 que « Nous vivons un temps où la parole prend de plus en plus d'importance » (Essai sur l'Éloquence judiciaire).

Notre ambition est donc simplement de mettre à la disposition des avocats, mais également des juristes d'entreprises ou de collectivités territoriales, des permanents de syndicats professionnels, et plus généralement de tous ceux chez qui l'éloquence suscite l'envie ou le besoin de persuasion, un outil pratique exposant les principales clés des techniques de plaidoirie et tout ce qu'il faut entendre par l'art de bien argumenter pour recueillir l'adhésion.

L'ouvrage est conçu selon un plan chronologique depuis la remise du dossier par un client jusqu'à la tenue de l'audience elle-même, en passant par la sélection des arguments, leur mise en forme, etc.

Par ailleurs, des exercices pratiques seront proposés au lecteur à intervalles réguliers afin de permettre une appropriation réelle des principes exposés. Le lecteur est invité à les pratiquer. Certains pourront être réalisés seuls. D'autres impliqueront un travail collaboratif avec un collègue, confrère, ami ou professeur.

L'ouvrage ne prétend pas inventer ou innover en la matière mais rassembler, en quelques pages, les bases indispensables à l'élaboration et à l'exposition d'une bonne plaidoirie.

Et, pour paraphraser François-Timothée Thibault<sup>4</sup>, je m'attends bien qu'on traitera de témérité la liberté de proposer des règles que je n'ai pas toujours suivies moi-même.

Néanmoins, si au terme de ce petit livre, certains lecteurs dont la curiosité aura été aiguisée souhaitent poursuivre leur voyage dans ce monde de la plaidoirie et se plonger dans les grands ouvrages classiques<sup>5</sup>, nous aurons atteint notre objectif.

---

4. François-Timothée Thibault, *Tableau de l'avocat*, 1737.

5. Une bibliographie en fin d'ouvrage propose une lecture guidée des principales œuvres qui méritent d'être (re)découvertes.

---

## PARTIE PRÉLIMINAIRE

Le lecteur impatient qui désire entrer dans le vif du sujet pourra, s'il le souhaite, sauter cette partie préliminaire, et se reporter directement à la Première partie.

Pour autant, nous ne saurions que lui conseiller de prendre quelques minutes afin d'aborder l'art de la plaidoirie par la porte principale, et non par une porte dérobée. Cette partie préliminaire, si elle n'est pas immédiatement « pratique » – au sens qu'elle n'apportera pas de connaissance sur les techniques elles-mêmes – nous semble, néanmoins, en effet, indispensable, dès lors qu'elle permet de comprendre ce qu'est – ou ce que devrait être – une plaidoirie.

L'apprentissage des techniques de plaidoirie implique que l'on distingue nettement, d'une part, les notions de plaidoirie, de discours et de prise de parole (§ 1), et d'autre part les différents genres de discours rhétoriques (§ 2).

Par ailleurs, plaider c'est utiliser les trois piliers de la rhétorique classique que sont le *pathos*, l'*ethos* et le *logos* qu'il convient de bien cerner (§ 3).

Structurer sa pensée ne dédouane pas l'avocat de l'effort de penser tout court. La plaidoirie est donc également un travail d'invention et de réflexion (§ 4).

Enfin, la démarche pour construire une plaidoirie efficace passe par le respect d'étapes qui ont été dégagées par les premiers rhéteurs et qui demeurent toujours d'actualité (§ 5).

### § 1. Plaidoirie, rhétorique et prise de parole

*« Gloire au logos, mes amis ! Vive la dialectique ! Que la fête commence ! Que le verbe soit avec vous ! »*

**(Laurent Binet, *La septième fonction du langage*)**

Les mots « rhétorique », « plaidoirie » et le concept plus général de « prise de parole » sont souvent utilisés les uns pour les autres... et pourtant, ils ne recouvrent pas exactement la même signification.

Voyons ce qu'il en est.

**La plaidoirie<sup>6</sup>** constitue un cas particulier de **prise de parole**.

Il s'agit d'une prise de parole qui s'inscrit dans un lieu donné avec la recherche d'un objectif précis : la plaidoirie est une prise de parole dans une instance judiciaire (devant un juge donc), pour défendre une cause.

Bien évidemment, la plaidoirie renvoie elle-même, implicitement, à la notion plus large de rhétorique qui vient du latin *rhētorica*, terme issu lui-même du grec ancien (*rhētorikē tekhnē*), qui se traduit par « technique, art oratoire ».

---

6. Étymologiquement, Plaider signifie « tenir ses assises, faire siéger la cour » (Roland, Éditions J. Bédier). Cela caractérise le fait de participer à une instance judiciaire. Cette notion se retrouve, par exemple, dans l'expression « Plaise à la Cour ».

Selon Ruth Amossy, « telle qu'elle a été élaborée par la culture de la Grèce antique, la rhétorique peut être considérée comme une théorie de la parole efficace liée à une pratique oratoire »<sup>7</sup>.

**La rhétorique** peut donc, simplement, être définie comme l'art de bien parler<sup>8</sup> ou la science se rapportant à l'effet de la parole ou du discours sur son public.

Elle est, donc, plus large que la notion de plaidoirie, et englobe intégralement celle-ci.

C'est cette définition que nous retiendrons dans le présent ouvrage pratique.



## § 2. Les genres de discours en rhétorique

*« L'éloquence est née avant les règles de la rhétorique, comme les langues se sont formées avant la grammaire. »*

**(Voltaire, Dictionnaire philosophique portatif, Éloquence)**

La rhétorique, c'est-à-dire l'art de bien parler, est évidemment utile voire indispensable à la plaidoirie, mais elle n'est pas le propre de cette dernière<sup>9</sup>.

En effet, depuis Aristote, il est convenu de distinguer **trois genres** de discours rhétoriques, à savoir :

- le discours délibératif ;
- le discours judiciaire ;
- le discours démonstratif (ou épidictique)<sup>10</sup>.

7. *L'argumentation dans le discours*, Nathan, 2000.

8. *Ars bene dicendi*, selon la définition de Quintilien.

9. Rappelons que Polymnie ou Polhymnie est la Muse de la rhétorique, de la pantomime et des hymnes, fille de Zeus et de Mnémosyne. Elle est considérée comme la mère d'Orphée (et donc de la musique qui ensorcelle) et d'Éros (c'est-à-dire de l'amour qui subjugué). Elle a donc à voir avec l'envoûtement par des mots ou des signes.

10. À ces trois genres « classiques », certains auteurs identifient trois autres formes plus modernes de discours rhétoriques : le discours d'exhortation religieuse apparu principalement avec le christianisme, le genre épistolaire du Haut Moyen Âge et la publicité et l'information médiatique modernes.

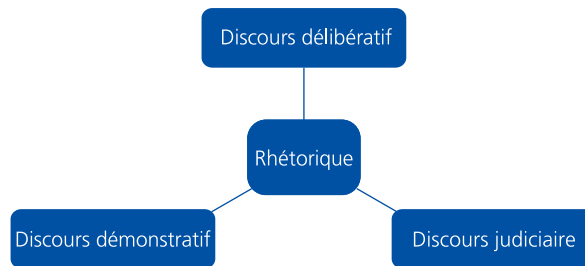


Aristote s'oppose ainsi à la position de Platon. Pour Platon, la philosophie permet de mettre en évidence la **Vérité**, et ce au travers d'un **dialogue**. Pour Aristote, la rhétorique permet, au travers du **discours**, la recherche du **vraisemblable**.

	Platon	Aristote
Objectif	Recherche de la Vérité	Recherche du vraisemblable
Outil	Philosophie	Rhétorique
Modalité	Dialogue	Discours

Chaïm Perelman<sup>11</sup>, citant précisément Aristote (Rhétorique, I, 3), dans *L'Empire rhétorique* (chapitre 2), distingue les trois genres selon leur fonction respective.

Selon lui, « dans le genre **délibératif**, l'orateur conseille ou déconseille, et son avis conclut à ce qui semble le plus utile. Dans le genre **judiciaire**, il accuse ou défend en vue de décider du juste. Dans le genre **épidictique**, il loue ou il blâme, et son discours se rapporte au beau et au laid ».



**En réalité, les trois types de discours se distinguent autant par leur objectif, que par leur émetteur, leur impact temporel et leurs modalités.**

L'apport de Chaïm Perelman à la tradition aristotélicienne est d'avoir mis en évidence l'importance de l'auditoire c'est-à-dire du destinataire du discours.

Le tableau ci-après présente de manière synthétique ce qui différencie les trois types de discours.

	Discours délibératif	Discours judiciaire	Discours épidictique (ou démonstratif)
Pour quoi faire ?	La fonction du genre délibératif est de <b>persuader ou de dissuader</b> .	La fonction du genre judiciaire, portée devant un tribunal, <b>est d'accuser ou, au contraire, de défendre</b> .	La fonction du genre démonstratif est <b>de louer, blâmer, ou plus généralement d'instruire</b> .
Pour qui ?	Le genre délibératif s'adresse à une <b>assemblée publique</b> .	Le genre judiciaire s'adresse à un <b>tribunal</b> (ou, plus largement, à une instance de jugement).	Le genre démonstratif s'adresse à un <b>auditoire</b> réuni à l'occasion d'un événement particulier.

11. Chaïm Perelman, né le 20 mai 1912 à Varsovie et mort le 22 janvier 1984 à Uccle, est un philosophe et un théoricien du droit belge. Il est considéré comme le fondateur de la « Nouvelle Rhétorique » et comme un des chefs de file de l'École de Bruxelles.

Pour quand ?	Le genre délibératif renvoie au <b>futur</b> , puisqu'il s'efforce d'amener l'auditoire à prendre une décision qui engage l' <u>avenir</u> .	Même s'il s'agit de prendre, pour le futur, une décision, le genre judiciaire renvoie essentiellement au <b>passé</b> , puisque lorsqu'on juge des faits, ces faits sont en principe <u>déjà accomplis</u> .	Le genre démonstratif ou épideictique renvoie tout à la fois <b>au passé, au présent et au futur</b> .
Comment ?	Le genre délibératif met essentiellement en œuvre les valeurs de <b>l'utile et du nuisible</b> .	Le genre judiciaire met nécessairement en œuvre les valeurs <b>du juste et de l'injuste</b> .	Le genre démonstratif ou épideictique a trait à <b>l'admirable et au détestable</b> .

Le présent ouvrage concerne principalement le discours judiciaire.

Néanmoins, et sous réserve de quelques spécificités propres au discours judiciaire évoquées dans le tableau ci-dessus (présence d'un juge, etc.), les principes et les conseils qui seront proposés, dans les pages qui suivent, pourront parfaitement être utilement transposés au discours délibératif comme au discours épideictique.

Cela est d'autant plus vrai que pour être efficace, tout discours doit obéir à certains **principes qui sont communs aux trois genres** :

- il doit présenter des **arguments pertinents** (ou relater des **faits pertinents**) ;
- il doit aussi **suivre un plan** qui en assure la cohérence et l'organisation ;
- il doit adopter un **style approprié aux circonstances** ;
- il doit, enfin, être **prononcé de façon vivante**.

## Monopole de la plaidoirie

Au titre de sa mission d'assistance, l'avocat dispose d'un quasi-monopole de l'exercice de la plaidoirie devant les juridictions.

Ainsi, l'article 4, al. 1<sup>er</sup> de la loi du 31 décembre 1971 pose le principe selon lequel « nul ne peut, s'il n'est avocat, assister ou représenter les parties, postuler et plaider devant les juridictions et les organismes juridictionnels ou disciplinaires de quelque nature que ce soit ».

Pour autant, et compte tenu des dispositions du Code de procédure, l'avocat ne pourra se prévaloir, en pratique, de ce monopole que devant :

- le tribunal judiciaire ;
- le tribunal de commerce (depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020) ;
- le tribunal correctionnel ;
- la cour d'assises ;
- la cour d'appel ;
- la Cour de cassation et le Conseil d'État ;
- les tribunaux administratifs et cours administratives d'appel.

Mais même devant ces juridictions, le monopole connaît de nombreuses exceptions.

(i) Devant le **tribunal judiciaire**, lorsque la représentation n'est pas obligatoire, les parties ont la faculté, soit de se défendre elles-mêmes, soit de se faire assister ou représenter par leur conjoint ; leur concubin ou la personne avec laquelle elles ont conclu un pacte civil de solidarité ; leurs

parents ou alliés en ligne directe ; leurs parents ou alliés en ligne collatérale jusqu'au troisième degré inclus ou les personnes exclusivement attachées à leur service personnel ou à leur entreprise.

(ii) Devant le **tribunal de commerce**, lorsque la représentation n'est pas obligatoire (pour les litiges de moins de 10 000 €), les parties ont la faculté, soit de se défendre elles-mêmes, soit de se faire assister ou représenter par toute personne de leur choix.

(iii) Devant le **Conseil de prud'hommes**, les parties ont la faculté, soit de se défendre elles-mêmes ; soit de se faire assister ou représenter par les salariés ou les employeurs appartenant à la même branche d'activité ; les défenseurs syndicaux ; le conjoint, le partenaire lié par un pacte civil de solidarité ou le concubin ou par un membre de l'entreprise ou de l'établissement fondé de pouvoir ou habilité à cet effet (seulement pour les employeurs).

(iv) Devant le **Tribunal paritaire des baux ruraux**, les parties ont la faculté, soit de se défendre elles-mêmes, soit de se faire assister ou représenter par : un huissier de justice ; un membre de leur famille ; leur concubin ou la personne avec laquelle elles ont conclu un pacte civil de solidarité ; un membre ou un salarié d'une organisation professionnelle agricole.

(v) Devant **les juridictions arbitrales**, les parties ont la faculté de se défendre elles-mêmes ou de se faire assister ou représenter par le mandataire de leur choix (par exception, lorsqu'il s'agit de présenter une requête en *exequatur*, cette procédure relève du monopole de l'avocat).

---

## Les « supports » de l'éloquence judiciaire

---

L'éloquence judiciaire ne se limite pas aux seules plaidoiries mais couvre tous les discours prononcés devant les juridictions et les écrits publiés pour des causes qui réclament la décision des juges. Les plaidoiries ne forment donc qu'une partie d'un ensemble plus vaste de lieux d'éloquence.

Le genre judiciaire couvre ainsi les réquisitoires, les plaidoyers, les discours solennels, les rapports, les conclusions, les consultations et les mémoires.

**Les réquisitoires** sont les discours qu'un magistrat prononce au nom de l'autorité publique pour requérir, dans l'intérêt de la société, une sentence ou une peine contre les délits et les crimes publics. Les conclusions du rapporteur public présentées devant les juridictions administratives présentent une certaine similarité avec les réquisitions pénales en ce qu'elles visent à proposer une solution à la juridiction de jugement.

**Les plaidoyers** sont les discours que les avocats prononcent devant un tribunal dans le cadre d'un contentieux. L'objet du présent ouvrage porte précisément sur ces plaidoyers.

**Les discours solennels** sont prononcés par les premiers présidents ou les procureurs généraux à la rentrée des cours ou des tribunaux.

**Le rapport d'un procès** est l'exposé d'une cause, rédigé par un juge, dans le but d'instruire les autres juges d'une affaire.

**La conclusion** est le discours que prononce un magistrat, avant de clore les débats d'un procès, sur les moyens de la cause et les arguments apportés par les deux parties adverses.

**Les mémoires** sont des écrits produits dans des litiges, que les avocats remettent aux juges.

**Une consultation** est une analyse juridique par laquelle un avocat expose les éléments de droit et de fait répondant à un cas qui lui est soumis.

---

## § 3. Les trois piliers de la rhétorique

« Je voudrais que les avocats de la famille infortunée des Calas eussent mis dans leurs mémoires moins de pathos et plus de pathétique. »

(Jean le Rond d'Alembert, *Lettre à Voltaire*, 12 février 1763)

Aristote rappelait qu'il existe **trois piliers de la rhétorique** : le *logos*, le *pathos* et l'*ethos*.

Un discours, et notamment le discours judiciaire doit, selon lui, tout d'abord convaincre<sup>12</sup>, c'est-à-dire qu'il doit être structuré autour d'arguments qui font appel à la raison (*logos*).

L'orateur doit également émouvoir son auditoire (*pathos*) et, enfin apporter sa propre crédibilité pour plaire (*ethos*).

### I. Le logos

« Il n'y a de bon orateur que celui qui est bon logicien. »  
(Démosthène, *Philippiques*)

Il n'est pas inintéressant de rappeler que *logos* signifie indistinctement « mot », « discours » et « raison ».

Dans le domaine de la démonstration et de la persuasion, le *logos* est le raisonnement logique qui s'adresse **à l'intellect**, par des arguments eux-mêmes logiques.

Il s'agit de parler au « cerveau » (à l'intelligence et à la raison) de l'interlocuteur, c'est-à-dire principalement à celui du magistrat.

Il s'oppose, en ce sens, au *pathos* qui parle davantage au cœur voire aux « tripes ».

Nous verrons, dans la suite de cet ouvrage, que le raisonnement logique possède **quatre formes principales** : déductive, inductive, analogique et dialectique.

La logique déductive part de la règle générale pour l'appliquer au cas particulier, la méthode inductive s'attache à étudier des cas particuliers pour en dégager des règles générales. La méthode analogique recherche les identités. Enfin, la méthode dialectique consiste à faire émerger une vérité à partir de deux thèses opposées.

Par ailleurs, pour alimenter ces formes logiques, l'avocat peut s'appuyer sur des **arguments** tirés du *logos*.

Les plus importants sont sans conteste :

- le raisonnement *a pari* (ou par analogie) ;
- le raisonnement *a contrario* ;
- le raisonnement *a fortiori* ;
- le raisonnement par le précédent ;
- le raisonnement de la pente glissante (argument qui évalue une décision à l'aune des conséquences qu'elle entraînerait)<sup>13</sup> ;

---

12. Convaincre, c'est démontrer au moyen de preuves logiques (qui s'adressent donc au *logos*), alors que persuader vise à emporter l'adhésion en jouant sur les émotions, les sentiments, les images, etc. (et donc au *pathos*).

13. Pour contrer un tel argument, il existe plusieurs solutions : (i) soutenir que le passage à une nouvelle étape est tout sauf évident, (ii) montrer que dans d'autres cas où l'on aurait pu passer à une nouvelle étape il n'en a rien été, (iii) présenter un argument pour montrer la pente glissante opposée, ou pour présenter une autre pente glissante.