

Préambule	1
I. Introduction	
Comprendre le sens et le fonctionnement de la Justice	3
1. La représentation en justice Existe-t-il des constantes d'efficacité ?	5
2. L'avocat sert-il à quelque chose ? Le mythe que les faits se suffisent à eux-mêmes	6
3. Le litige vu par le client Les méprises et incompréhensions du justiciable envers la justice, son fonctionnement et ses limites	7
4. Mais quel est au juste le métier de l'avocat en justice ?	9
5. Ce qu'attendent les juges	10
6. La justice au XX ^e siècle Évolution et défis	11
II. Étude du dossier, analyse et préparation	15
7. La réception du dossier/du client Comprendre le litige Établir et trier les faits	17
8. La relation de confiance	18
9. Étudier les faits à fond – en fonction du droit qui s'en dégage	19
10. La culture générale de la cause Se documenter	20
11. Internet : outil et dangers	20
12. L'avocat ce linguiste	22
13. Diagnostic et pronostic Dégager le droit des faits	23
14. Stratégie et objectifs	24

15. Appréhender la situation en termes de chances et de risques – constamment	25	41. Aller à l’essentiel – et pourquoi c’est essentiel	49
16. Intégrer la complexité voire l’inextricabilité de la situation	26	42. Les questions de principe et les objectifs décalés	50
17. Viser des objectifs viables et envisager l’impossibilité d’exécution	27	43. Le procès de rupture	52
18. Évaluer le statu quo	28	44. Conclusions, compétence, cognition et fardeau de la preuve Exploiter les standards de preuve	53
19. L’usage indispensable de la logique et de la décomposition	28	45. Contraintes de temps, enjeux et aspects économiques d’une affaire	54
20. L’application du syllogisme aux propositions identifiées	29	46. Le manque de préparation, l’urgence, parer au plus pressé	55
21. Rien n’est logique ni évident qui ne soit soutenu par l’application d’une règle ou de principes généraux du droit	30	47. Le bluff	56
22. Justice, justesse, équité et abus de droit	30	48. Qualité du raisonnement et réelle faculté de convaincre	57
23. Les (grands) dangers de la discussion par le mobile ou par l’absurde	32	49. Rechercher et traiter toute faiblesse qui pourrait constituer le motif de la perte de la procédure	58
24. Faire des schémas !	33	50. Connaître les jugements de la juridiction concernée	59
25. Établir une chronologie de l’affaire et de la procédure	34	51. Négocier et quand négocier	59
26. Garder une distance avec les faits et la position de son client	35	52. Réfléchir à plusieurs et travailler en équipe(s)	61
27. Concevoir et énoncer les moyens et les arguments	36	III. L’avocat en justice	63
28. Ne pas multiplier les moyens et arguments	37	53. Être en justice	65
29. Dégager un leitmotiv	38	54. Se battre ! Être courageux	66
30. L’ordonnance des moyens et des arguments	38	55. Deux avocats ne fourniront jamais la même prestation	66
31. Identifier et évaluer les moyens et les arguments adverses	39	56. Je veux le meilleur avocat !	67
32. Identifier le moment opportun de l’affrontement des moyens et des arguments adverses	40	57. Parties, juges, confrères et courtoisie	68
33. Attention à la manière de s’appuyer sur des admissions ou des propositions adverses	41	58. Respecter l’adversaire dans l’argumentation – même lorsqu’il est de mauvaise foi	70
34. La position de demandeur ou de défendeur	42	59. Convaincre en justice n’est pas faire la leçon	71
35. L’ordre des moyens et arguments en qualité de partie défenderesse	43	60. L’apport limité de la conviction personnelle de l’avocat	71
36. Les conclusions (et arguments) subsidiaires	43	61. L’avocat ne doit-il plaider que des causes gagnantes ?	72
37. Deviner et prévoir	45	62. Connaître son dossier	73
38. Anticiper l’appel dès la préparation	45	63. L’avocat du fait et l’avocat du droit	74
39. Émotion, ithos et pathos	47	64. Le langage parlé et le langage écrit	75
40. Indignation et véhémence	48	65. Éloquence et style (littéraire)	76
		66. Bannir les digressions	77
		67. L’usage très limité de l’humour et de l’ironie	78

68. Clarté simplicité concision	78	97. La première phase de la rédaction : le squelette	105
69. Structure et précision	79	98. Le fil rouge	106
70. Faire des phrases courtes	80	99. Les faits – la vérité judiciaire (qui découlera des faits allégués et prouvés)	106
71. Les redites	81	109. Les faits – raconter une histoire	108
72. Se servir de la ponctuation – et des règles typographiques	82	101. La relecture des faits	109
73. Ne jamais travestir ni biaiser ni le raisonnement juridique ni les faits	83	102. Faits : rien que des faits – qui soient propres à être prouvés	110
74. Utiliser les moyens techniques	84	103. Ordre des faits, mise en évidence et chronologie	111
75. Donner des exemples ?	85	104. Faits – être (très) sélectif	112
76. La justice au cinéma – la règle des quatre points	85	105. La désignation procédurale des parties, personnes et entités visées	113
77. Tout mettre ?	86	106. Utiliser les désignations pour rappeler ou détourner des perceptions en lien avec le fond de la cause	114
78. Conserver et exploiter sa personnalité	88	107. Rédiger de manière simple et épurée	155
79. A votre service	89	108. Bannir les phrases vides de sens, le jargon et le charabia judiciaire	115
80. Construire et honorer sa réputation	90	109. Le mode de narration des faits et de l’offre de preuve	116
81. Être fiable et de parole	91	110. L’exposition des moyens de preuve	118
82. Être constamment attentif et réactif	91	111. Les preuves documentaires	119
83. Être diligent et conserver en permanence l’initiative	92	112. Faut-il reproduire/insérer des extraits de pièces dans l’écriture ?	120
84. Captation de bienveillance	92	113. Ne pas omettre des faits essentiels	121
85. Affronter	93	114. Le demandeur doit-il affronter d’entrée à l’écrit les faits adverses ?	122
86. Savoir aviser et anticiper	94	115. La contestation des faits adverses	123
87. Affaire de droit ou affaire de fait	94	116. La discussion du fait s’il constitue le point litigieux	124
88. Coutumes et usages : les respecter – mais pas trop	95	117. Le droit	125
89. Ne pas ouvrir de front(s) secondaire(s)	96	118. Plaider le droit – en tant que lois et règles à appliquer concrètement à des faits en justice	125
90. Viser la célérité maximale de la procédure	96	119. La construction du droit	126
91. Le pourrissement de la procédure/l’adversaire qui joue la montre	97	120. Les arguments forts et décisifs	127
92. Ne pas s’entêter/les quérulents	98	121. Doctrine et jurisprudence	128
93. Savoir assumer ses erreurs et présenter des excuses	99	122. Citer intelligemment la jurisprudence et la doctrine	129
IV. Les écritures judiciaires	101	123. Lorsqu’il n’existe pas de doctrine ou de jurisprudence	130
94. Les écritures, la rédaction et leur importance	103		
95. L’écriture judiciaire : finalité et qualité	104		
96. Forme et styles imposés	104		

124. Plaider contre la jurisprudence ou la doctrine	131	V. L'audience	157
125. Produire un avis de droit	132	153. L'audience – être à l'aise	159
126. Expression écrite, présentation et mise en page	133	154. Connaître son prétoire et s'installer	159
127. La concision	135	155. Connaître son juge	160
128. Ne pas enfoncer de portes ouvertes	136	156. Particularités de l'oral	161
129. Nomenclature et numérotation	137	157. Prendre la parole et créer le contact	162
130. Plan, table des matières, titres et intertitres	138	158. Respecter les titres et les formules de politesse	163
131. Les notes de bas de page	139	159. Mon client...	163
132. S'abstenir d'expliquer les définitions abrégées	139	160. Le langage oral	164
133. Limiter les renvois	140	161. Utiliser un langage approprié	165
134. Mise en évidence, gras et soulignage	141	162. Travailler ses défauts et tics de langage	166
135. La lecture doit être fluide et intéressante	142	163. Structure césures et pauses	166
136. Être convaincant	142	164. Quand plaider ? – la décision de plaider	166
137. Affronter les points défavorables de sa propre position	143	165. Les formats de plaidoirie	167
138. Ne jamais laisser un point du raisonnement ouvert	144	166. Qui doit plaider ?	168
139. Éviter toute erreur de logique	144	167. La préparation de l'audience/de l'audience de plaidoirie	168
140. Justesse du raisonnement et du résultat, l'abus de droit et la bonne foi	145	168. L'usage des pièces et de ses références en audience – et les avoir prêtes et sous la main	170
141. Lorsque la cause dépend d'un problème préalable	145	169. Plaider : faire des choix	170
142. Conclure !	146	170. Les différents modes de présentation de la plaidoirie	171
143. Les conclusions	146	171. Répéter et réciter sa plaidoirie	173
144. Présenter des conclusions qui puissent être accueillies	147	172. Le trac	174
145. La forme et le contenu des conclusions	148	173. Convaincre – être convaincant	176
146. Le préambule – exposer d'entrée de cause l'objet du litige ou le point de droit en jeu	148	174. Finalité de la plaidoirie	176
147. La rhétorique	150	175. Faire impression, posture et attitude	177
148. Le dictionnaire et le conjugueur	152	176. La gestion des incidents d'audience	178
149. La préparation d'une écriture – un travail évolutif et dans le temps	152	177. La gestion du client en audience	179
150. Tester le raisonnement et l'expression par contre-lecture	153	178. La relation avec le juge – le cas échéant un mauvais juge	180
151. La relecture – vérifier et sabrer	154	179. Interrogatoire, auditions et dépositions	182
152. Un chantier jamais terminé...	155	180. L'art de détourner les questions	185
		181. L'art pour l'avocat de détourner les questions	186
		182. Résister – exercer un droit	187

183. Dans le doute : sauvegarder/gagner du temps	187
184. Le débriefing	188
VI. Quelques cas particuliers	191
185. L'appel – intégrer le jugement de première instance et le critiquer ou l'utiliser	193
186. Que reprendre de la procédure inférieure dans un mémoire d'appel ?	194
187. L'arbitrage	195
188. Rencontrer l'adversaire	197
189. Les systèmes de procédure	198
190. Les juridictions de l'urgence	199
VII. Conclusion	201
191. Le meilleur produit possible	203

« Nous sommes en France, XIX^e siècle. Inauguration d'un Palais de justice. Architecture à la mode d'alors : temple grec. Au fronton, deux déesses. Le Garde des Sceaux dit au Procureur général : « Voyez comme c'est beau, les déesses de la Justice et de la Vérité qui se donnent la main ». Et le Procureur général de répondre : « Oui c'est poignant, elles se disent au revoir, on sent bien qu'elles ne se verront plus jamais ».

Xavier Magnée