

EDARA

ÉCOLE DES AVOCATS
Rhône-Alpes

RÉF : UH23-12

Date : 01/12/2023

Durée : 6 heures

Public : avocats

Prérequis : aucun

Horaires : 9h30 >
12h30 & 14h > 17h

Tarif : 265€

Niveau : Actualisation

Formateurs :

Me Jean Boudot, Me
Christophe BASS, Me Bruno
REBSTOCK, Me Jean-Félix
LUCIANI, Me Frédéric DOYEZ,
M. Jean-Marie Lehec, Me
Sondra Tabarki, Me Denis
FAYOLLE, Me Caroline
Blanvillain, Me Jean-
François Canis

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Cette formation se présente sous la forme d'une table ronde réunissant des avocats lyonnais et marseillais rompus à la pratique pénale, ainsi qu'un homme de théâtre enseignant la prise de parole à l'ENM depuis 30 ans, et a pour finalité de les voir échanger entre eux et avec le public présent sur le thème de la plaidoirie.

La formation a une visée très pratique : elle ne sera pas une succession d'anecdotes, mais se donne pour objectif de fournir des outils techniques et pratiques précis pour permettre aux avocats présents :

- d'améliorer leur technique de plaidoirie,
- d'identifier pour mieux les éviter les défauts récurrents,
- d'identifier pour mieux les utiliser les critères de qualité d'un propos susceptible,
- de mieux convaincre, dans le fond comme dans la forme : importance à accorder aux mots, utilisation pertinente de l'image, maîtrise du corps, de ses mouvements, de son placement, maîtrise du ton, du rythme, de la puissance de la voix,
- soin tout particulier porté au choix des arguments (pertinence, ordre, hiérarchie) et à la manière de les mettre en relief (savoir circonstancier l'argument, lui donner de la présence),
- nécessité absolue de s'adapter (à l'audience, à interlocuteur, au contexte) sans pour autant renoncer (deux focus seront faits sur le régime juridique de la plaidoirie et le propos d'incident),
- savoir enfin commencer et finir une plaidoirie,
- maîtriser les techniques permettant de donner de la saillance à ces temps clefs et en éviter les défauts.

Chaque intervenant exposera sur une thématique donnée ces différents outils et la pratique qui est la sienne, chaque intervention donnant lieu ensuite à un échange entre intervenants, puis avec le public présent.

L'échange entre avocats pénalistes a pour objectif d'enrichir les débats de cultures et pratiques qui peuvent connaître d'intéressantes nuances, le regard d'un homme de théâtre, formateur des magistrats depuis une trentaine d'année à la prise de parole en audience, venant bien évidemment enrichir ces débats. Un support pédagogique consistant est évidemment fourni.

Plaider : outils et techniques pour construire et porter vos propos d'audience

Toute inscription devra être envoyée 15 jours au moins avant la date de la session et ne sera prise en compte qu'à réception de votre règlement.

Il ne sera procédé à aucun remboursement en cas de désistement inférieur à 10 jours.



RÉF : UH23-12

Date : 01/12/2023

Durée : 6 heures

Public : avocats

Prérequis : aucun

Horaires : 9h30 > 12h30 & 14h > 17h

Tarif : 265€

Niveau : Actualisation

Formateurs :

Me Jean Boudot, Me Christophe BASS, Me Bruno REBSTOCK, Me Jean-Félix LUCIANI, Me Frédéric DOYEZ, M. Jean-Marie Lehec, Me Sondra Tabarki, Me Denis FAYOLLE, Me Caroline Blanvillain, Me Jean-François Canis

DESCRIPTION / CONTENU

Matin :

- **Propos introductif** - l'éthos (Me Jean Boudot)
- **Les mots** - l'importance de la justesse des mots (pour dire précisément, conserver l'écoute etc.) et le nécessaire travail de réflexion sur le choix des mots
- **L'image** - la force de l'image dans l'argumentation, savoir utiliser/faire naître l'image (l'image efficace/l'image contreproductive) (Me Bruno Rebstock)
- **Les corps** - du bon usage de son corps (savoir se positionner, les options possibles, la symbolique de l'espace qu'on occupe), savoir respirer, le choix du mouvement ou de l'immobilité, etc. (M. Jean-Marie Lehec)
- **Le souffle** - le choix et la maîtrise du ton, du rythme, du volume, connaître sa voix, utiliser ses qualités, gommer ses défauts, l'énergie de l'orateur, l'impact de la durée (Me Christophe Bass)
- **Le propos de résistance (l'incident)** - maîtriser techniquement l'incident, le choix du ton, le choix du niveau d'incident, savoir désamorcer/savoir résister

Après-midi :

- **La justesse** - l'importance de la justesse du propos pour convaincre/conservé l'écoute, savoir éviter l'idiot/le faux, l'importance de la sincérité (?)/l'apparente honnêteté (Me Sondra Tabarki)
- **L'argument** - maîtriser les options concernant la chronologie/hierarchie des arguments, savoir circonstancier l'argument, maîtriser les effets de présence, le bon/le mauvais/l'ordre/le nombre
- **L'adaptation** - la nécessaire adaptation pour convaincre : à l'audience, à interlocuteur, au contexte, les espaces libres à l'audience, la manière de s'approprié les événements, savoir s'adapter sans renoncer (Me Denis Fayolle)
- **Le régime juridique de la plaidoirie** - la liberté de l'avocat, le contrôle du juge, l'immunité de parole et ses limites (Me Bettina Saccepe)
- **Commencer et finir** - la particularité des propos introductifs et conclusifs, les techniques pour donner de la saillance (Me Jean-Félix Luciani)



Plaider : outils et techniques pour construire et porter vos propos d'audience

Toute inscription devra être envoyée 15 jours au moins avant la date de la session et ne sera prise en compte qu'à réception de votre règlement.

Il ne sera procédé à aucun remboursement en cas de désistement inférieur à 10 jours.



RÉF : UH23-12

Date : 01/12/2023

Durée : 6 heures

Public : avocats

Prérequis : aucun

Horaires : 9h30 > 12h30 & 14h > 17h

Tarif : 265€

Niveau : Actualisation

Formateurs :

Me Jean Boudot, Me Christophe BASS, Me Bruno REBSTOCK, Me Jean-Félix LUCIANI, Me Frédéric DOYEZ, M. Jean-Marie Lehec, Me Sondra Tabarki, Me Denis FAYOLLE, Me Caroline Blanvillain, Me Jean-François Canis

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE POUR ATTEINDRE L'OBJECTIF

- Exposé Démonstration / exercices
 Questionnement Autre
 Mise en situation

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Power Point Jeux
 Revue de JP Autre

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DE L'OBJECTIF

*Comment estimez-vous que l'avocat aura atteint son objectif ?
Définissez un seuil de réussite.*

- Quizz ou QCM Autre
 Mise en situation