

DISCURSOS

COMMENT JE CONÇOIS LE RÔLE DE L'AVOCAT

Par M.^e RENÉ FLORIOT (1)

Pour la jolie femme qui divorce, l'avocat est un homme indiscret, insistant de manière déplacée pour connaître les petits secrets de son ménage et qui, tout compte fait, a mis beaucoup de temps pour lui rendre sa liberté.

Pour le commerçant, l'avocat est un personnage aux conseils prudents; on ne tenterait jamais aucune affaire si on l'écoutait. On le consulte néanmoins avant, dans l'espoir de ne pas le faire plaider après.

Pour la victime d'un crime ou d'un délit, c'est un protecteur dont on attend à la fois une vengeance et la réparation d'un préjudice que l'on a toujours — c'est humain — une légère tendance à surestimer.

Pour l'auteur du crime ou du délit, c'est un sauveur en qui réside tous vos espoirs et dont, innocent ou coupable, on attend l'acquiescement et rien de moins bien entendu.

Un avocat c'est un peu tout cela...

A moins qu'il ne soit, comme certains médecins, victime de l'horrible spécialisation, il se verra confier les cas les plus variés. Leur diversité d'ailleurs ne modifiera guère le comportement du

(1) René Floriot é um dos maiores advogados do nosso tempo, honra do foro francês que tantos talentos enobrecem e onde se mantêm intactos o prestígio da advocacia e os privilégios e imunidades tradicionais da classe. A conferência cuja publicação nesta *Revista* se dignou autorizar, põe em luminosa evidência os primores do seu espírito e o seu amor à profissão de todos nós. A *Revista* confessa-se desvanecida com a distinção, em que vê mais uma prova da fraternal amizade que deve unir os advogados de todo o mundo.

client qui voudra avant toute chose être rassuré sur l'issue de son procès, étant d'ailleurs bien entendu que si l'avocat prononce des paroles réconfortantes, elles lui sembleront presque toujours inspirées par la pitié ou par le désir de ne pas l'affoler.

Des médecins amis m'affirment qu'il en est de même pour leurs patients. Certains s'abstiennent de consulter leur docteur malgré une douleur inquiétante ou des symptômes impressionnants tant ils redoutent d'entendre un diagnostic fâcheux et de se voir ordonner un régime sévère ou un repos prolongé. D'autres consentent à l'aller voir mais se rebellent si ses prescriptions les gênent. Vous connaissez la boutade : « Mon médecin m'a interdit de fumer ». — « Qu'as-tu fait ? » — « J'ai changé de médecin... » Ne souriez pas, les choses se passent souvent ainsi. A chacun de nous on a demandé de remplacer un confrère extrêmement sérieux et compétent, mais qui avait eu le tort de mettre l'accent sur les éléments défavorables du dossier qui lui était soumis. Et le client de s'exclamer : « Je ne peux pas le garder ! Si vous l'aviez entendu ! On aurait dit qu'il plaidait pour mon adversaire !... »

Ce besoin d'être rassuré est tel que certaines personnes venant consulter dans une affaire pénale un avocat n'hésitent pas à lui dissimuler une précédente condamnation... tout en sachant pertinemment que dès le lendemain ce dernier en aura connaissance par leur casier judiciaire.

Si sur une question précise de votre part ils en conviennent — car ce sera rarement spontané — ils vous la présenteront presque toujours comme une regrettable erreur judiciaire. Si par impossible ils reconnaissent avoir été justement condamnés, ce sera pour avoir « gardé », « conservé », « omis de rendre » le bien d'autrui, les mots : « vol, escroquerie, recel » étant pudiquement mais résolument bannis de leur vocabulaire.

C'est d'autant plus puéril que ces confidences s'adressent à un avocat qui en a entendu d'autres... et qui pourrait répondre, comme le curé du Docteur O'Grady au pénitent qui lui confessait : « Mon père, j'ai tué ». — « Combien de fois, mon fils ? »

A la vérité, ces braves gens — croyez-moi on peut avoir une condamnation et appartenir quand même à la catégorie des braves gens — disent n'importe quoi dans la crainte de voir l'avocat faire la grimace devant la gravité de leur cas, car le client, comme le

malade, guette le moindre signe sur le visage de celui qu'il consulte. Je fais très attention, même si je souffre des dents, ou si la nouvelle affaire qui m'est soumise est fixée à une date qui gêne mes projets, à ne manifester aucune contrariété car, au moindre froncement de sourcils, mon vis-à-vis penserait inmanquablement qu'il doit laisser toute espérance.

LE MONSIEUR DÉINVOLTE

Je me souviens d'un cas symptomatique : un industriel connu m'avait téléphoné pour m'adresser un de ses amis inculpé dans une affaire qui, sans être grave, était tout de même sérieuse. Il se proposait, je l'ai su par la suite, de m'exposer l'état d'esprit de son protégé, mais, ne m'ayant pas trouvé, s'était borné à le recommander à mon attention.

Au premier rendez-vous l'attitude de cet homme me parut curieuse. Très sûr de lui, il donnait l'impression de n'être venu me consulter que sur l'insistance de son ami l'industriel et paraissait convaincu que son affaire n'avait aucune importance et que sans mon aide, ni d'ailleurs l'aide de quiconque, il la mènerait fort aisément à bien. Agacé par ce comportement, je me levai, lui tendis son dossier en lui déclarant que puisque son procès était aussi simple, et qu'il n'avait besoin de personne, il était en effet inutile que je m'en préoccupe et préférable qu'il soit lui-même son propre défenseur.

Sa femme, qui l'accompagnait et qui jusque-là était restée muette, intervint alors, me demandant de ne pas tenir compte des propos de son mari et de donner franchement mon avis.

Enervé par l'attitude de ce curieux homme, et redoutant que, trop sûr de lui, il ne fasse aucun effort pour réunir documents et témoignages, et n'irrite par surcroît le Tribunal par sa désinvolture, j'exagèrai la gravité de son cas, persuadé que seule une crainte salutaire agirait sur un tempérament aussi résolument optimiste.

Le lendemain matin l'industriel me téléphonait affolé : son ami désespéré aurait, sans l'intervention de sa femme, mis fin à ses jours. Et de me dire enfin ce dont il avait voulu m'avertir auparavant : son protégé était torturé par ce procès, son apparente indifférence

n'avait pour but que de masquer son angoisse. Il pensait que j'en serais heureusement influencé et abonderais dans son sens.

On pourrait citer cent exemples qui, sans être aussi caractéristiques, montrent à quel point le client veut avant tout être rassuré.

Certains, pour obtenir plus sûrement ce résultat, non seulement cachent les détails gênants, mais inventent des faits inexacts, par exemple que tel personnage important viendra témoigner en leur faveur alors que celui-ci a depuis longtemps rompu brutalement toutes relations avec eux ; aussi, lorsqu'on nous pose la sempiternelle question : « Les criminels qui nient leur forfait devant leur juge d'instruction, vous disent-ils la vérité ? », elle nous semble, vous le comprenez mieux maintenant, un peu puérole.

Au reste si certains clients affirment, et quelquefois contre toute évidence, leur innocence à leur défenseur, ce n'est pas uniquement pour être rassurés. D'autres motifs plus impérieux encore les guident. Tout d'abord pour certains une méfiance instinctive de l'avocat : cet homme qui porte à peu de chose près la robe du magistrat, qui serre la main du juge d'instruction... On ne craint peut-être pas qu'il vous trahisse, non... mais on redoute une réflexion malheureuse et on pense qu'après tout le secret le mieux gardé est celui qui n'est pas partagé.

D'autres — et ce sont les plus nombreux — ont une raison plus avouable : ils estiment qu'ils seront mieux défendus si leur avocat est persuadé de leur innocence.

C'est probablement à ce sentiment qu'obéissait cette jeune femme, qui avait convaincu son conseil — une gloire du Barreau — qu'elle était injustement accusée d'un crime. Elle avait eu dans sa prison des accents si bouleversants pour clamer son innocence que l'avocat souhaitait que les Jurés les entendent à leur tour. Aussi, au cours de sa plaidoirie, dans un de ces magnifiques mouvements d'éloquence dont il avait le secret, il s'était retourné vers sa cliente, et attendri et suppliant l'avait apostrophée :

— Il est temps encore, Madame, si vous êtes coupable de dire la vérité. C'est moi, votre défenseur, qui vous en conjure. Si réellement vous avez commis le crime dont on vous accuse, criez-le et demandez votre pardon...

Le cœur des Jurés n'est jamais insensible à la pitié... Une dernière fois je vous en supplie, dites la vérité.

Il entendait déjà la voix pathétique répondre ce que vingt fois elle lui avait crié au parloir de la prison :

— Mais Maître, je ne peux pas avouer quelque chose que je n'ai pas fait. Tout s'acharne contre moi, je le sais, mais je suis innocente, innocente vous m'entendez ! innocente !

Et il revoyait les beaux yeux inondés de larmes, les mains qui se tordaient...

Hélas ! dans un grand silence, la femme, vaincue elle aussi par ce lyrisme, articulait dans un sanglot :

— Eh ! bien oui, c'est vrai, c'est moi !

Cette réponse inattendue obligea le défenseur à prononcer sur le champ une seconde plaidoirie qui fut du reste efficace et dont personne en tout cas ne pouvait soutenir qu'elle n'était pas improvisée.

Si encore les clients se bornaient à ne pas dire la vérité à leur défenseur, il n'y aurait que demi-mal. Mais ils vont plus loin en essayant de lui imposer certains arguments.

J'ai déjà dit quelle méfiance m'inspiraient les idées du client. Bien entendu je ne parle pas des procès d'ordre commercial : les Présidents de Société, les industriels, les commerçants qui en discutent, les voient très souvent objectivement et font d'excellentes suggestions. Je fais allusion aux affaires criminelles et correctionnelles, à certains procès civils douloureux comme les divorces ou même à des instances dont l'enjeu, pour être mince, irrite violemment l'amour-propre des parties.

LES IDÉES DES PLAIDEURS

Les plus intelligents des plaideurs sont tellement obnubilés par leur procès, y pensant nuit et jour, ressassant pêle-mêle tous les arguments, les bons, les médiocres et les mauvais, qu'ils en perdent

tout sens critique, et finissent par bâtir des raisonnements dont ils seraient les premiers à sourire s'ils étaient de sang-froid.

Et puisque nous parlons de plaideurs intelligents, je dois en toute modestie vous faire une confidence : j'ai eu moi aussi un procès et, bien entendu, je suis allé voir un confrère ami et lui ai exposé mon système de défense.

Après m'avoir écouté avec une surprise évidente, il m'a brusquement interrompu pour me dire :

— Tu parles sérieusement ?

Et comme mon attitude contractée démontrait à l'évidence que je ne plaisantais pas le moins du monde, il m'a demandé :

— Tiendrais-tu ce raisonnement à un client ?

Alors, dans un éclair de bonne foi, je lui ai répondu :

— Evidemment non, mais ce n'est pas la même chose !

Ce qu'il y a de plus dangereux dans les idées des plaideurs, c'est qu'ils finissent par vous les faire admettre.

On leur dit la première fois : «C'est puéril», la seconde : «Ce n'est pas très sérieux», la troisième : «C'est tout de même difficilement plaidable», pour finir souvent par capituler, et c'est la catastrophe, car les juges n'ont pas été soumis à cette longue préparation, et leur surprise, empreinte de désapprobation, vous rappelle brutalement, mais trop tard, votre réaction initiale.

On pourrait penser qu'on ne risque rien à ajouter dans une plaidoirie un argument douteux... sinon de le voir écarter par les juges. Il n'en est rien. Une démonstration est un tout : si vos auditeurs ont l'impression, ne serait-ce qu'un instant, qu'on se moque d'eux, l'ensemble de votre travail se trouve compromis, devient suspect, et si l'adversaire fait un sort à ce mauvais argument en vous ridiculisant, vous risquez fort de perdre un bon procès.

Certains clients n'ont pas l'intention d'imposer leur point de vue, mais seulement de l'essayer sur leur avocat. Que vous paraissiez impressionné et ils en concluent que les magistrats le seront comme

vous, mais si vous éclatez d'un bon rire en les engageant à plus de sérieux, ils n'insisteront pas... Malheureusement, il peut arriver à certains de ne pas oser s'insurger ouvertement. Je reconnais que, surtout dans un procès délicat, c'est prendre une grosse responsabilité que d'abandonner d'autorité la manière de voir de l'intéressé, car en cas d'échec ce dernier restera persuadé que vous êtes l'artisan de son malheur. C'est cependant une attitude qui s'impose si l'on est convaincu que le plaideur commet une erreur qui peut lui être fatale.

Dans le domaine pénal, le conflit peut prendre encore un tour plus aigu lorsque le client, malgré les supplications de son défenseur s'obstine à nier une culpabilité manifestement établie. Le célèbre conseil : «N'avouez jamais» a fait de nombreux adeptes. On reste persuadé qu'en niant énergiquement on créera un doute dans l'esprit des juges. C'est parfois vrai devant la Cour d'Assises, mais devant le Tribunal Correctionnel les magistrats condamnent d'autant plus sévèrement que l'inculpé s'entête dans des dénégations ridicules. Même les plus enclins à la pitié ne pardonnent jamais qu'on puisse leur prêter une telle crédulité. Combien de procès qui se seraient terminés le mieux du monde — une peine modérée souvent assortie du sursis — ont fini par une sanction d'une sévérité inusitée uniquement parce que l'accusé s'est entêté dans un système de défense qu'aucun homme de bon sens ne pouvait admettre.

Le plus souvent la victime d'une semblable mésaventure interjette appel et va consulter... un autre avocat qui, compte tenu du premier échec, arrive à le convaincre que la franchise est souvent la plus grande des habiletés. Devant la Cour l'homme reconnaît les faits, prononce quelques paroles de regret, jure qu'il ne recommencera plus et les Conseillers, sans comprendre pourquoi les premiers Juges avaient eu la main si lourde, répondent avec bienveillance à la demande de la défense.

Il serait bien entendu ridicule de penser que les Avocats ont toujours raison contre leurs clients. Ils se trompent, hélas ! souvent et si après avoir imposé leur manière de voir ils perdent leur procès, ils auront deux fois tort. Qu'ils se consolent cependant en se disant que de toutes façons l'avocat qui subit un échec en porte toujours seul la responsabilité. La meilleure plaidoirie sera critiquée si le résultat est défavorable alors qu'un bafouillage éhonté prendra des

allures d'habileté, si la fortune vous a souri. C'est en Cour d'Assises que j'ai le plus souvent vérifié cet axiome, parfois à mes dépens. Vous venez de faire un gros effort, vous retombez épuisé sur votre banc pendant que la Cour et les Jurés se retirent pour délibérer. Vingt mains se tendent vers vous : celles des amis, des confrères (ce ne sont pas forcément les mêmes), des journalistes, parfois même de l'Avocat Général. Tous vous affirment que vous venez de prononcer la meilleure plaidoirie de votre carrière. On fait notamment un sort à un argument qui, pour être audacieux, n'en a pas moins paru particulièrement décisif :

— Mon Cher, je regardais les Jurés, j'ai eu l'impression qu'ils étaient bouleversés, et c'est à ce moment-là qu'ils ont décidé d'acquitter.

Une heure après le Président lit le verdict : c'est une lourde condamnation.

Il y a déjà beaucoup moins d'amis autour de vous. Certains essayent de vous reconforter et un vieux camarade finit par vous dire :

— Remarque que tu ne l'as pas mal plaidée ! Tu l'as même bien plaidée, mais je me demande dans quelle mesure cet argument — un peu « aventureux » tu me l'accorderas — n'a pas choqué les jurés et ne t'a pas nui dans leur esprit...

Voilà pourquoi les chroniqueurs judiciaires qui pourraient parfaitement commencer, dès que la Cour et le Jury sont entrés dans la Chambre des Délibérations, à rédiger le compte rendu de l'audience, préfèrent attendre le verdict pour écrire ensuite dans la bousculade un article qu'ils téléphoneront souvent à l'extrême limite des possibilités du journal..., car on ne saurait réellement bien rendre compte d'une plaidoirie avant d'en connaître le résultat...

J'ai discuté un jour de toutes ces choses avec un de mes amis qui n'a aucune tendresse pour le Palais et qui adore me taquiner.

— En somme, me dit-il, tu ne tiens aucun compte de ce que te dit le client. Tu plaides à ta manière, ça réussit ou ça ne réussit pas. Dans le premier cas tu te prends pour un

grand homme, dans le second tu te persuades, avec une facilité désarmante que ce sont ceux qui t'ont condamné qui ont tort et de toute manière tu t'intéresses autant à ton succès personnel qu'au succès du procès.

J'étais un peu déconcerté et, emporté par cette vieille manie d'avoir toujours le dernier mot, je lui ai raconté une histoire.

— Ecoute, lui ai-je dit, je suis allé pendant les vacances chasser en Afrique. J'avais pour guide un jeune garçon fort sympathique et fort courageux et dont j'étais le deuxième client.

J'étais frappé par le souci qu'il prenait de ma personne. Il passait son temps à m'expliquer que l'inconscience n'était pas le courage, que les buffles étaient parfois rageurs et l'éléphant vindicatif, et qu'après tout, un coup de carabine expédié d'un peu loin était tout aussi sportif que s'il avait été tiré à quelques mètres d'un animal dangereux.

Un peu agacé mais tout de même touché par cette sollicitude j'ai fini par lui demander un jour : « Mais vous avez donc tellement peur qu'il m'arrive un accident ? » — « Naturellement, pensez-donc, ma carrière serait brisée ! »

J'eus envie de lui répondre : et la mienne donc ! mais à la réflexion j'ai pensé que ce jumelage imprévu de nos carrières était pour moi un très grand gage de sécurité.

CONVAINCRE LE TRIBUNAL

Je vous ai montré les difficultés que rencontre l'avocat pour convaincre son client. Ce premier pas franchi, il ne lui reste plus désormais qu'à convaincre... le Tribunal.

On soupçonne difficilement en écoutant une plaidoirie démonstrative le travail de recherches et de réflexion qu'elle a nécessité. Surtout ne vous fiez pas à sa durée ! La plus courte a souvent été la plus fouillée : en même temps que la présentation de l'argument principal était sans cesse améliorée, tous les éléments contestables étaient impitoyablement abandonnés. Rien de plus convaincant qu'un

discours bref et ordonné ne retenant que des points indiscutables, rien de plus lassant qu'un long plaidoyer développant successivement tous les moyens qui se présentent à l'esprit de l'orateur et dont certains paraissent avoir été découverts à l'audience. On connaît le mot fameux : « Je n'ai pas eu le temps de faire court ! »

Dans la préparation du dossier une règle s'impose : se garder de considérer trop facilement certains points comme acquis. Souvent une étude plus approfondie les fera apparaître comme fragiles. C'est une règle appliquée avec profit par la Police Criminelle : un meurtre vient d'être commis dont le vol est le mobile. Les enquêteurs soupçonnent un individu mais sont gênés par une constatation troublante : l'homme, qui dispose d'une certaine fortune, n'a apparemment pas de besoins, vit modestement et son entourage le représente comme un homme sérieux, cité en modèle dans le quartier pour la rectitude de sa vie, et dont on peut attester qu'il se désintéresse autant du jeu que des filles. Les policiers vont s'acharner sur cette objection, les papiers du suspect sont examinés, les moindres mentions de son carnet personnel contrôlées. Bien souvent on découvrira qu'à l'insu de tous l'homme a connu des pertes sérieuses dans un cercle clandestin, ou bien qu'il va trois jours par semaine dans le fond d'Auteuil rejoindre une maîtresse coûteuse.

UN SAC DE PAPIER

La devise des policiers pourrait être : « Rien n'est sûr, tout doit être vérifié ». L'avocat qui suit cette règle est surpris de l'importance de ses découvertes.

Voulez-vous un exemple ? Lors d'un procès célèbre, je défendais un homme accusé d'avoir supprimé un certain nombre de ses contemporains. L'une de ses victimes présumées était un médecin, disparu sans laisser de trace après avoir rencontré l'accusé. Les enquêteurs perquisitionnant au domicile de ce dernier, avait trouvé un chapeau de marque Gelot aux initiales P. B., qui étaient justement celles du malheureux. Tout cela paraissait extrêmement fâcheux d'autant plus que l'accusé était incapable de fournir la moindre explication sur cette découverte insolite.

Me souvenant que Gelot ne travaillait que sur mesure, j'en

conclus qu'il devait conserver celles de tous ses clients. Consulté, il le confirma, ajoutant qu'à chaque fiche était épinglé un échantillon du feutre utilisé. Bien plus, il accepta de communiquer ces éléments pour l'unique coiffure que la victime lui avait commandée. Or, la pièce à conviction n'avait ni les mêmes mesures, ni la même couleur : la charge principale s'effondrait.

Il faut donc tout vérifier... d'autant plus qu'on découvre parfois un élément différent de celui recherché et souvent plus important.

Il y a trois ans, devant la Cour d'Assises de Seine-et-Oise, comparait une femme accusée d'avoir empoisonné son mari. Les faits étaient simples : elle avait abandonné le domicile conjugal pour suivre son amant ; ou bout de quelques mois, sur les instances de sa fille, elle avait repris la vie commune. Son époux était mort trois semaines plus tard, ce qui ne laissait pas de surprendre étant donné sa parfaite santé et le caractère mystérieux du mal qui l'avait emporté. La femme était aussitôt allée rejoindre son amant qu'elle avait ensuite épousé. Dix-huit mois s'étaient écoulés depuis le décès du malheureux et les accusations de plus en plus précises portées par les habitants du pays entraînaient l'ouverture d'une information. L'autopsie ordonnée, les toxicologues découvrirent dans le cadavre une dose d'arsenic considérable capable à elle seule d'empoisonner toute une famille.

La femme fut arrêtée, passa des aveux à la Police, mais les rétracta par la suite affirmant avoir été brutalisée et contrainte de signer une déposition dictée par les inspecteurs. Malheureusement pour elle, ses déclarations comportaient des détails troublants. Elle précisait en effet que son mari, propriétaire d'un jardin, avait édifié une petite cabane, dans laquelle il rangeait ses outils et dont il partageait la jouissance avec un de ses amis, propriétaire du terrain contigu. Elle y avait trouvé un sac de papier gris contenant de la poudre contre les doryphores à base d'arséniat de plomb. Elle en avait prélevé une petite quantité, dont elle versait chaque matin dans le café de son mari la valeur d'une cuillère à entremets.

Bien entendu, les policiers s'étaient rendus dans cette cabane qui, depuis le décès n'était plus utilisée que par le voisin. Ils ne purent interroger celui-ci parti en vacances et ne trouvèrent pas davantage le sac de papier gris.

La femme était détenue depuis quinze jours lorsque le voisin, enfin de retour, se présenta spontanément chez le juge d'instruction pour apporter une boîte en fer en expliquant qu'après la mort de son ami il avait vidé le contenu du sac en papier gris dans cette boîte pour en éviter l'altération. Les policiers, consultés, affirmèrent avoir bien découvert cette boîte sans y attacher aucune importance, puisque leurs recherches concernaient un sac de papier. Le juge se rendant parfaitement compte que les conditions dans lesquelles ce produit lui avait été déposé ne présentaient aucune espèce de garantie, s'était borné à le mettre sous scellés et personne n'en avait plus parlé.

La femme fut renvoyée devant la Cour d'Assises. Deux éléments étaient retenus contre elle : d'abord l'intérêt qu'elle avait à faire disparaître la victime afin d'épouser son amant, et d'autre part le procès-verbal de ses aveux à la Police. La lecture de ce document m'avait frappé : l'accusée, femme très simple, ignorait manifestement ce qu'était une cuillère à entremets ; en cette matière, ses connaissances se bornaient aux cuillères à soupe et à café. D'autre part il paraissait invraisemblable qu'elle ait employé les mots savants d'arséniat de plomb.

Il semblait donc que ses déclarations lui avaient été quelque peu suggérées, puisque deux expressions au moins contenues dans celles-ci lui étaient inconnues. L'argument perdait une grande partie de sa valeur si les mots d'arséniat de plomb figuraient sur le fameux sac de papier. J'envoyai donc chercher de la poudre à doryphores chez un pharmacien de mes amis qui fut stupéfait et qui, considérant comme improbable que j'aie subitement décidé de m'adonner à la culture de la pomme de terre, me téléphona pour me demander les raisons de mon intérêt subit pour ce produit. En quelques mots je le mis au courant. Il me confirma tout d'abord que ni l'étiquette du produit, ni l'emballage, ne portaient les mots «arséniat de plomb». Mais il ajouta des renseignements beaucoup plus précieux : tout d'abord si l'empoisonnement avait eu lieu par l'arséniat de plomb, le toxicologue avait dû trouver dans les viscères non seulement de l'arsenic, mais encore du plomb. Fébrilement je consultai le rapport de l'Expert. Je constatai avec joie qu'au chapitre : «Recherche des métaux» figurait la mention : «plomb : néant». Ainsi donc la précision «arséniat de plomb» non seulement avait été

suggérée, mais était manifestement inexacte. Et mon ami le pharmacien de continuer en m'exposant que des accidents s'étant produits dans des fermes, à l'occasion de la manipulation de ce produit, un texte avait obligé les fabricants à colorer cette poudre et à lui donner une odeur nauséabonde.

En d'autres termes, si l'on versait par erreur le contenu de la boîte dans un potage, celui-ci devenait vert foncé, et il sentait si fort le soufre et l'œuf pourri qu'aucune méprise n'était possible. Jamais, dans ces conditions, la victime n'aurait accepté de boire semblable breuvage.

Le lendemain, à la barre, fort de ma science nouvelle, je pressai le toxicologue de questions ; il convint de bonne grâce que la victime n'avait pu, en aucun cas, absorber une solution à base d'arséniat de plomb puisqu'on ne retrouvait nulle trace de plomb dans le corps.

Je comptais obtenir une victoire décisive en apprenant au témoin l'existence du décret sur la coloration et l'odorisation obligatoire de la poudre à doryphores. Malheureusement pour moi, il connaissait parfaitement ce texte et précisa dans un sourire qu'il était peu respecté et que nombre de fabricants n'en tenaient pas compte.

Je ne me tins pas pour battu et lui rétorquai que la première boîte achetée au hasard dans une pharmacie était conforme aux prescriptions légales et, pour en administrer la preuve, j'obtins du Président, l'autorisation de me faire apporter un verre d'eau pour tenter l'expérience.

Elle fut réussie : c'était vert à souhait et l'odeur était intolérable.

Mais là encore, mon triomphe fut de courte durée. Le Président, très intéressé par le développement des débats, suggéra que le même essai soit fait avec la poudre contenue dans la fameuse boîte en fer blanc saisie dans les conditions que l'on sait. Il se fit apporter un autre verre d'eau, versa quelques grammes du produit... Malédiction ! l'eau resta transparente et inodore.

J'avais perdu. Furieux, je m'en pris à cette boîte, découverte on ne savait comment, et qui faisait maintenant figure de pièce à conviction. Emporté par ma colère, j'ajoutai qu'on ne savait même pas ce qu'elle contenait. Le Président, homme parfaitement impartial, en convint volontiers, mais estima que puisque les débats devaient

se prolonger le lendemain, rien n'était plus simple que de demander au toxicologue d'expertiser dans ce délai le contenu de la boîte.

Le lendemain, entre deux témoignages sans grand intérêt, nous vîmes revenir notre savant. J'avais le cœur serré et les formalités qui précédaient son audition me paraissaient interminables. Enfin, il déclara à l'ébahissement général :

— J'ai analysé cette poudre. Elle ne contient pas d'arsenic.

Je commençais à me sentir mieux. La cliente, qui ne comprenait rien à cette discussion, continuait à sangloter. Finalement, le professeur nous fit un cours sur la poudre à doryphores. Il en existe deux catégories : l'une à base d'arsenic, c'était celle dont je m'étais servi pour ma démonstration. L'autre à base de D.D.T., inoffensive pour l'homme, et qui de ce fait n'est soumise à aucune réglementation : c'était celle contenue dans la boîte en fer blanc. Les Jurés se regardèrent : la partie civile et l'Avocat Général réagirent mais ne purent dissiper le doute qu'avait créé cet incident, et l'accusée fut acquittée.

Que se serait-il passé sans la vérification de l'étiquette ?

LES TÉMOINS

Le dossier préparé, va-t-on plaider ? Pas encore. Il faut d'abord entendre les témoins et notamment les témoins à charge qui vont accabler le malheureux accusé. Là, l'avocat doit nécessairement se manifester. En restant silencieux à son banc il laisserait se fortifier dans l'esprit des Jurés une impression de culpabilité et il est peu probable que sa seule plaidoirie les ferait changer d'opinion.

Il faut donc intervenir, mais ces interventions ne sont pas sans danger. En questionnant un témoin on lui donne de l'importance, on fixe l'attention des jurés sur lui. Bien plus, vous risquez de le voir ajouter un détail très gênant pour l'accusé et dont à l'instruction il n'avait jamais parlé. Ne vous avisez pas de vous étonner par un : « Vous ne l'avez jamais dit ». Il vous répondra : « C'est parce que personne ne me l'avait demandé », et vous n'en paraîtrez que plus maladroit. C'est ce qui avait inspiré à Henri-Robert sa boutade : « Il ne faut jamais poser une question à un témoin, si l'on n'est pas sûr de sa réponse ».

Il arrive cependant que la chance soit avec vous et qu'à toutes vos questions le témoin abonde dans le sens souhaité. Alors ne forcez pas votre talent car une dernière question peut amener un désastre.

J'ai toujours pensé qu'on devrait dans cette matière imiter la prudence des petits joueurs de baccara. Si, comme banquiers, ils réussissent trois coups de suite... «la main passe». On ne doit pas forcer le destin, ni violer la fortune.

Chose curieuse, l'intellectuel est moins redoutable, lorsqu'il dépose, que l'homme tout simple et même fruste. Il est toujours un peu inquiet, car il sait que certains avocats d'Assises ont la réputation de mettre les témoins en difficulté. Il est persuadé que chaque mot cache un piège qu'il veut éviter par avance, alors qu'on ne cherche cependant nullement à l'embarrasser. Il hésite, ergote, et laisse souvent une mauvaise impression.

La bonne grosse concierge au contraire n'a pas le moindre complexe. Elle n'entend pas être contredite et si vous vous hasardez à demander une précision, elle répond vertement : «J'ai dit ce que j'ai vu, Monsieur l'Avocat, et ce n'est pas vous qui me ferez dire des menteries».

N'insistez pas, les rieurs ne seraient pas de votre côté. Cependant, lorsque je suis au banc de la défense, je préfère le plus dangereux des témoins à charge aux témoins que mon client a fait citer. Lorsque l'heure est venue pour eux de déposer je me sens toujours mal à l'aise. Jamais la formule : «Préservez-moi de mes amis, mes ennemis je m'en charge» ne m'a paru plus exacte.

Le malheureux témoin à décharge arrive toujours avec le ferme propos de «faire le maximum» en faveur de l'inculpé. Les parents, les amis de l'accusé l'ont entouré avant l'audience pour lui faire leurs ultimes recommandations, lui donner leur dernier conseil, en un mot ils l'ont totalement abruti. De peur d'oublier il a appris par cœur et arrive énervé, tremblant de mal remplir son rôle. Ou bien il récite sa leçon d'une voie monocorde, et sa déclaration sombre dans l'indifférence générale, ou bien au contraire son zèle l'emporte. Il va jusqu'à donner une précision qui serait particulièrement utile, mais qui est manifestement inexacte. La salle s'esclaffe, et le malheureux avocat n'a d'autre ressource que de se taire : c'est son propre témoin qui vient de déposer.

LA PLAIDOIRIE

Devant la Cour d'Assises du Loiret comparaisait récemment Deshayes, le bagnard injustement condamné, qui venait demander à la Justice de constater son innocence et aussi, et c'était légitime, de lui allouer des dommages-intérêts en réparation du préjudice énorme dont il avait souffert.

On avait fait citer sa femme et cela aurait dû être très émouvant que d'entendre tous les malheurs qui l'avaient accablée : son mari arrêté, condamné, déshonoré, incarcéré dans une maison centrale, le lopin de terre vendu, la misère installée au foyer : tout cela devait inciter la Cour à se montrer généreuse. La pauvre femme avait dû mille fois répéter ce qu'elle avait à dire... mais maintenant à l'audience elle était là, figée, elle ne savait plus et ne disait que des choses sans intérêt.

Les avocats de son mari essayaient en vain de la mettre sur la voie, de lui faire dire combien elle avait souffert. Peine perdue ! L'un d'eux essaya une question plus précise :

— Voyons, madame, dites à Messieurs les Jurés comment vous avez été obligée de vendre votre maison.

Alors, brusquement, elle eut une lueur et s'écria :

— Comment voulez-vous que nous fassions autrement?... Pensez donc, il a fallu payer les avocats !

Voilà pourquoi, lorsque le dernier témoin quitte la barre et que tout s'est à peu près bien passé, nous nous sentons singulièrement détendus.

Le défenseur qui interroge des témoins est à peu près dans la situation du passager qui, dans une voiture rapide, conduite par un chauffeur audacieux, parcourt une route difficile, surplombant des ravins, dans une suite de virages dangereux. C'est avec un soupir de soulagement qu'il va enfin prendre le volant lui-même. Il commettra peut-être encore plus d'erreurs que le conducteur qui l'aura précédé... mais il aura au moins le sentiment d'être en sécurité.

C'est cette impression que nous éprouvons lorsque le Président,

se tournant vers nous d'un air affable prononce le sacramental : «Maitre, vous avez la parole».

On m'a souvent posé la question : «Comment concevez-vous la plaidoirie ?» Je réponds invariablement : la plaidoirie a pour but de faire partager son point de vue aux juges. On plaide bien quand on convainc. On m'a renvoyé à M. de La Palice ; pourtant cette vérité, qui paraît évidente, est beaucoup moins communément admise qu'on ne le croit. Il en est qui préfèrent l'agrément à l'efficacité. Ce ne sont évidemment pas les clients !

Si, désœuvré, vous entrez un jour en Cour d'Assises, vous vous intéresserez au sort de l'accusé, car le Français est trop généreux pour rester jamais indifférent au spectacle d'un homme défendant sa liberté, mais le plaisir que vous éprouverez à entendre l'orateur comptera plus pour vous que le procès lui-même. C'est tellement vrai que si l'affaire dure plusieurs jours, le public sera plus nombreux au moment des plaidoiries.

Si donc vous entendez un discours plaisant, prononcé dans une langue parfaite, émaillée de citations inédites, agrémenté d'anecdotes amusantes, vous resterez sous le charme. Par contre vous serez quelque peu déçu d'entendre une démonstration dépouillée de toute littérature qui entraînera votre conviction, sans vous procurer aucun plaisir, sinon la vague satisfaction intellectuelle de participer à la solution d'une équation. Beaucoup reconnaissent préférer, à une épure rigoureuse, donnant un aspect exact de la réalité, un tableau chatoyant, peut-être moins véridique, mais beaucoup plus séduisant.

Combien de fois n'a-t-on pas entendu dans la bouche de magistrats, d'avocats, de chroniqueurs judiciaires, en un mot d'«habituez», cette formule : «Je ne pense pas que cela ait beaucoup porté, mais cet avocat a réellement un très grand talent».

Je persiste à penser que si pour un conférencier le talent consiste à séduire son public, celui de l'avocat doit viser à un résultat plus concret. A mon sens la première qualité d'une plaidoirie c'est de «porter».

Il existe paraît-il des chirurgiens qui opèrent avec une élégance souveraine, et qui, virevoltant, autour de la table d'opération, couvrent, découpent, recousent, avec une grâce infinie, alors que d'autres sont crispés sur leur travail, la face congestionnée et ruisselante de sueur.

Le candidat éventuel à la table d'opération que je suis est indifférent à l'une ou l'autre de ces méthodes. Pour moi une seule question se pose : «Comment va le malade ?»

Cela dit, que l'on me comprenne bien : si je réprouve le discours qui n'est fait que pour la satisfaction de l'auditeur, et au mépris de l'efficacité, je m'incline devant ceux — et ils sont malheureusement bien peu nombreux — qui savent prononcer une plaidoirie à la fois brillante, littéraire et utile. L'orateur qui réussit à donner au commis épicier meurtrier les traits de Roméo, et peut grâce à ce procédé faire pleurer les jurés d'attendrissement, me remplit d'admiration.

A la vérité, il n'existe pas de modèle fixe pour une plaidoirie : on plaide d'après son tempérament et d'après son auditoire. Tout d'abord, d'après son tempérament. De jeunes avocats ont une tendance inconsciente à copier un de leurs anciens : s'ils réagissent comme lui, le mal sera bénin ; sinon ce sera un mauvais pastiche, car ils imiteront surtout les tics et les défauts de leur modèle.

On doit également tenir compte de son auditoire. Il est bien certain que l'on ne plaide pas devant des magistrats professionnels comme devant des Jurés, et que la manière doit varier, suivant qu'il s'agit d'un jury du Nord ou bien du Midi, campagnard ou bien citadin.

Même devant des juges professionnels une affaire demandera un ton tout différent selon que vous la plaidez après l'audience houleuse et passionnée d'un Tribunal Correctionnel, ou que vous l'exposerez à de graves Conseillers à la Cour dans le silence d'une salle quasi déserte. La difficulté est encore aggravée aux Assises où l'auditoire se compose à la fois de magistrats professionnels et de Jurés dont le comportement et les réactions seront souvent opposés. Bien plus, les Jurés eux-mêmes seront de condition et de culture très différentes. Et cependant le plus fruste dispose d'une voix, tout comme le major de Polytechnique. Dans ce cas le devoir impérieux de l'avocat est de plaider pour le fruste. Tant pis si vous agacez le polytechnicien en vous attardant sur des arguments qu'il a déjà adoptés.

Quel que soit son auditoire, l'avocat est guetté par deux périls : ne pas être compris, ne pas être suivi.

On voit fréquemment des défenseurs tout pleins de leur sujet

entrer de plain pied dans une discussion que leurs auditeurs sont incapables de suivre, faute d'un exposé préalable. Il faut donc planter la toile de fond, camper les personnages, exposer les faits, indiquer les thèses en présence et préciser celle que vous vous flattez de faire triompher. Jamais le fameux : «De quoi s'agit-il?» ne m'a paru autant s'imposer. Peut-être n'arriverez-vous pas à convaincre, en tout cas vous serez compris.

Ces conseils, impérieux en matière civile, où les magistrats ignorent tout de l'affaire, sont également valables devant les juridictions répressives où les débats oraux sont souvent insuffisants pour préciser les données exactes du problème.

Il faut ensuite être suivi. Si plaider est difficile, écouter ne l'est pas moins.

Laissons de côté ceux que la malignité publique accuse de somnoler à l'audience. Il y aurait beaucoup à dire à ce sujet, et notamment que ce sont peut-être les mauvais orateurs qui font les mauvais auditeurs. Chaque fois que j'ai été appelé par suite de l'absence d'un magistrat à compléter la Cour ou le Tribunal, j'ai pu apprécier combien il est difficile de suivre une plaidoirie.

Vous vous installez solennellement dans votre siège, bien décidé à donner à tous l'exemple de l'attention la plus soutenue... et vous constatez que, repris par vos préoccupations, distrait par l'entrée d'un ami dans la salle d'audience, vous êtes resté quelques minutes absent du débat. Vous vous promettez de redoubler de vigilance, mais la partie de la plaidoirie qui vous a échappé vous empêche de comprendre parfaitement la démonstration qui suit. Pour vous excuser, vous rendez responsable l'avocat qui n'a pas su empêcher votre esprit de s'égarer.

Ce sera du reste souvent justifié : une phrase ronronnante, des développements d'une élégance trop recherchée entraînent des «trous» dans l'audition. Il n'est qu'un moyen pour remédier à ce défaut majeur : faire des phrases courtes, animées, varier sans cesse l'intonation et, de loin en loin, rassembler les arguments déjà exposés, en tirer la conclusion et dans un raccourci annoncer ce que l'on va maintenant démontrer. Être vivant, entraîner et renouveler sans cesse l'attention, donner à son récit une forme plaisante, à sa démonstration un tour séduisant, telles sont les règles impérieuses de cette difficile profession.

Il faut pourtant se résoudre à présenter le même argument sous plusieurs formes différentes : c'est peut-être la troisième fois qu'il sera le plus déterminant. Répété, il aura plus de chances d'être adopté par tous !

Hélas ces redites vont vous entraîner for loin de l'éloquence classique. La littérature y perdra, mais le procès y gagnera. On n'est jamais trop clair, et même quand on s'efforce de l'être les déceptions sont nombreuses.

Il y a quelque temps je plaçais devant une Cour d'Assises, qui siège dans une ville où je compte beaucoup d'amis, pour un fonctionnaire accusé d'avoir participé à une affaire de faux policiers. Les charges établies contre lui étaient assez minces ; malheureusement il avait été inquiété deux ans auparavant pour des faits identiques. Les poursuites, il est vrai, s'étaient alors terminées par un acquittement, mais l'Avocat Général n'avait pas manqué dans son réquisitoire de montrer au jury à quel point le fait d'avoir été impliqué dans deux poursuites semblables rendait l'homme suspect.

Ma réponse était facile : comment pouvait-on évoquer sérieusement la première affaire, alors que mon client avait été acquitté sans avoir même pris la peine de se présenter devant le Tribunal.

J'expliquai longuement aux Jurés qu'un inculpé défaillant est presque automatiquement condamné. Son absence en effet semble démontrer qu'il est incapable de se justifier et qu'il cherche avant tout à gagner du temps. D'autre part cette condamnation restera presque toujours lettre morte, puisque l'intéressé en y faisant opposition la met à néant et revient devant le Tribunal comme si rien ne s'était passé : c'est dire que les acquittements prononcés en l'absence du prévenu sont fort rares. Et de répéter plusieurs fois à mes Jurés : «N'oubliez pas que non seulement il a été acquitté, mais encore acquitté par défaut».

Hélas ! la Cour d'Assises prononça une lourde condamnation. Je n'avais convaincu... que mes confrères présents à l'audience qui ne cachèrent pas leur surprise d'un pareil verdict. C'est pourquoi l'un d'eux rencontrant quelque temps après l'un des Jurés chez des amis, ne put s'empêcher de lui manifester son étonnement.

Celui-ci, pour justifier la décision, invoqua immédiatement la poursuite dans la première affaire et comme mon confrère lui

objectait : « Mais il a été acquitté ! », l'autre de répondre : « Oui, mais par défaut ! »

J'ai souvent pensé à cette histoire en me demandant comment j'aurais dû faire pour être certain d'être compris. J'aurais peut-être dû dire : « On est jugé par défaut quand on n'est pas là ; or, quand on n'est pas là, on n'a jamais raison ! Les absents ont toujours tort ! Pour qu'on vous donne raison quand on n'est pas là, il faut réellement avoir raison ! » On m'aurait reproché d'être vulgaire... Mais j'aurais peut-être gagné mon procès, ce qui m'aurait grandement consolé.

FRAPPER LES IMAGINATIONS

Les plus grands orateurs ne dédaignent pas, pour être certains d'être suivis par tous, de recourir à des expressions populaires. Il y a vingt cinq ans, jeune avocat, je plaisais en Cour d'Assises aux côtés de M^e de Moro-Giafferi. Deux greffiers de simple police étaient poursuivis pour corruption de fonctionnaires. Pour éviter à certains de payer des amendes d'un montant modeste, ces accusés, moyennant cinq ou dix francs, déchiraient des procès-verbaux dressés à la suite de contraventions.

Pour impressionner le Jury il fallait évidemment souligner la disproportion entre l'importance du châtement encouru devant la Cour d'Assises et les sommes dérisoires reçues. On pouvait dire : « Ces employés ont-ils réellement pu penser qu'une qualification de cette gravité serait retenue contre eux, alors que la modicité de la somme versée devait écarter de leur esprit pareille supposition ? »

Tout le monde aurait-il compris ? Heureusement, Moro-Giafferi trouva une autre formule :

— Cinq francs ? s'écria-t-il, et vous appelez cela une corruption de fonctionnaire ?

— Cinq francs ?... moi j'appelle cela un pourboire !...

Les Jurés sourirent... et les Greffiers furent acquittés.

Un autre moyen pour frapper les imaginations consiste à prendre des exemples vivants et autant que possible amusants qui restent gravés dans l'esprit de l'auditeur.

M. Donnedieu de Vabres, disparu il y a quelques mois, a été l'un des plus éminents professeurs de la Faculté de Droit de Paris. Juge à Nuremberg, Membre de la Cour Suprême de La Haye, c'était un très grand juriste. Ayant à expliquer à la Faculté ce qu'était le «cumul idéal d'infractions», il aurait pu en donner la définition classique : «Lorsqu'un fait punissable peut être poursuivi sous plusieurs qualifications, seule la qualification la plus élevée est retenue».

Le Professeur employait une autre méthode : s'adressant aux jeunes filles de l'auditoire, il leur disait :

Supposez Mesdemoiselles, ce qu'à Dieu ne plaise, que je viole l'une d'entre vous, une nuit, sur les rails du 19 (le tramway, qui desservait la Faculté de Droit), ce serait effectivement tout d'abord un viol, crime passible de la Cour d'Assises, mais ce serait aussi un outrage public à la pudeur, délit réprimé par le Tribunal Correctionnel. Ce serait enfin, puisque cet exploit me demanderait un certain temps et empêcherait le tramway de passer, une gêne à la circulation sur la voie publique, contravention justifiant le renvoi devant le Tribunal de Simple Police.

Serai-je poursuivi devant toutes ces juridictions ? Certainement pas. La loi veut que l'on ne retienne que l'infraction la plus grave. Je serais donc déféré uniquement pour viol devant la Cour d'Assises.

Et supposons encore que mon ami Huguenet (professeur de Droit Civil) joue du cor de chasse afin de couvrir les cris de la victime, pendant que j'accomplirais mon horrible forfait. Il ne sera pas poursuivi pour tapage nocturne, mais bien pour complicité de viol.

Aucun des étudiants de M. Donnedieu de Vabres, n'a oublié ce qu'était un «cumul idéal d'infractions» !

Tout ce qui ajoute à la clarté d'une démonstration, tout ce qui retient l'attention de l'auditeur, tout ce qui fixe les idées, doit être utilisé par l'avocat. En revanche, bannissez impitoyablement ce qui peut prêter à équivoque, défiez-vous de l'humour et de l'ironie. Il arrive que les gens les plus intelligents, surtout lorsqu'ils sont investis de fonctions nouvelles dont ils apprécient toute la gravité, y devien-

ment imperméables. Persuadés que vous continuez à parler sérieusement et prenant votre discours au pied de la lettre, ils sont complètement désorientés.

Par contre, si vous pouvez provoquer le rire à point nommé, n'hésitez pas. Le rire a tous les avantages. Tout d'abord celui de reposer l'auditoire qui, après vous avoir écouté avec intérêt, se détend et pourra entendre la seconde partie de votre discussion avec plus de fruit. Celui aussi de sauver une situation difficile. César Campinchi plaidant un jour contre un adversaire à sa mesure, eut la désagréable surprise de voir dans le dossier de son contradicteur, une pièce qui normalement aurait dû figurer dans le sien. Gros émoi. Campinchi amorce un incident violent et dans un éclair, son confrère en aperçoit les conséquences redoutables : son propre client va être soupçonné d'avoir dérobé ce document... Alors, saisissant délicatement cette pièce, il la tend avec un bon sourire à Campinchi, en lui disant : «Rendons à César...» La salle rit... et César Campinchi dut parler d'autre chose.

Un autre jour, le défenseur avait interrompu, en le malmenant durement, un Avocat Général, au cours de son Réquisitoire. Il avait à la vérité dépassé quelque peu les limites permises et le magistrat, debout et vibrant de colère de s'exclamer :

— Si Maître X... me fait des excuses, je continuerai, sinon je ne prendrai plus jamais la parole.

Alors l'avocat, avec une nuance de regret courtois de murmurer :

— Je crains que la carrière de Monsieur l'Avocat Général ne soit définitivement brisée.

Ici encore l'incident avorta. L'indignation s'éteint toujours sous les rires.

Un grand avocat du Barreau de Nîmes plaidant avec fougue pour un pauvre accusé sans aucune ressource se voyait brutalement interrompre par son adversaire : «Vos assertions sont gratuites!» et lui de répliquer doucement : «Personne mon Cher Confrère, ne le regrette autant que moi».

Un dernier avantage du rire est de dissiper une atmosphère trop lourde. Certains de nos grands Anciens qui portaient pantalon rayé et chaussures vernies, le chef toujours coiffé de la toque, la face ornée de magnifiques favoris, appliquaient cette méthode avec une totale impudeur. On raconte que, défendant un meurtrier dans un grand procès, un des Maîtres de la Cour d'Assises, dont le nom, encore aujourd'hui, est vénéré au Palais, voyait arriver à la Barre la veuve de la victime. Ployant sous ses voiles, elle expliquait à la Cour en phrases balbutiées et hachées de sanglots son immense douleur. L'émotion était considérable et l'avocat, sentant les Jurés extrêmement impressionnés, redoutait une peine très lourde pour son client. Alors, comme pour mieux entendre la déposition de la malheureuse et n'en point perdre un mot, il affecta de se pencher sur son pupitre sur lequel étaient déposés plusieurs gros livres de droit. Dans ce geste il les fit tomber de l'autre côté et sans perdre une minute essaya de les ramasser. Il était petit, bedonnant, assez haut en couleurs. La hauteur du pupitre paraissait être calculée de telle manière qu'elle lui interdisait d'atteindre les livres autrement qu'en se maintenant en équilibre sur son ventre, et encore fallait-il pour cela faire de grands gestes que les larges manches noires amplifiaient, tandis que son visage, habituellement rose, passait au rouge pour virer au violet.

Personne ne regardait plus la veuve. Le Président lui-même, la main sur la bouche, dissimulait mal le rire qui le secouait.

Enfin l'avocat se releva triomphant, les bras embarrassés de ses Dalloz, visiblement satisfait d'avoir enfin réussi ce difficile tour de force. Chacun reprit une allure sérieuse et le Président s'apercevant que le témoin était toujours à la Barre, d'enchaîner d'un ton désinvolte :

— Vous n'avez plus rien à ajouter Madame ? La Cour vous remercie, vous pouvez vous retirer.

L'effet produit par l'apparition de cette pauvre femme s'était complètement effacé.

Je crois que dans notre génération personne n'oserait plus employer semblable procédé. Certes, il nous arrive encore de faire rire à nos dépens, mais c'est toujours contre notre gré. Bien entendu

si ces rires paraissent avoir profité à notre client, les mauvaises langues n'hésitent pas à affirmer, contre toute évidence, que nous les avons provoqués délibérément.

DÉTENDRE LES JURÉS

J'ai été, un jour, la victime de ces mauvaises langues. Je défendais un acteur connu qui, à la suite de certains déboires s'était quelque peu dévoyé. Il était poursuivi pour avoir «indiqué une affaire» à des mauvais garçons. Il s'agissait de dévaliser, sous la menace d'un revolver, deux marchands de cravates du Sentier. Les malheureux avaient été ligotés et une somme importante leur avait été dérobée. J'espérais détendre les Jurés grâce à un détail cocasse : les voleurs ayant oublié de se munir de cordelettes avaient employé des cravates prises dans le magasin de leurs victimes pour leur lier bras et jambes. L'un des commerçants avait protesté en disant à ses agresseurs :

— Ah ! non, ne prenez pas celles-là, elles sont en soie !

Me devançant, le Président, au cours de son interrogatoire, avait noté ce détail mais de telle façon qu'il avait provoqué le rire sans améliorer pour autant la situation des accusés.

J'avais fait citer des vedettes qui venaient apporter à leur ancien camarade le témoignage de leur amitié : Renée Saint-Cyr, François Périer, d'autres encore. François Périer arrive à la Barre, un peu ému malgré tout, car la salle est pleine et s'intéresse beaucoup plus au témoin qu'à l'accusé.

Le Président m'interpelle :

— Maître quelle question voulez-vous poser ?

Je pensais à autre chose et machinalement je dis à l'acteur :

— Dites-moi, Monsieur François Premier...

La salle part d'un rire homérique que rien ni personne n'aurait pu arrêter.

Je suis gêné, troublé, furieux jusqu'au moment où je me rends compte que l'atmosphère est singulièrement detendue. Un juré que l'histoire a beaucoup amusé, en pleure de rire.

Alors j'entre dans le jeu (que faire d'autre ?), et avec mon plus beau sourire je demande à François Périer :

— Vous ne m'en voulez pas au moins ?

A quoi, non moins souriant, il me répond :

— Au contraire, j'y gagne.

La gaieté grandit, d'autant plus qu'un chroniqueur judiciaire, avec le mauvais esprit qui anime cette corporation, murmura *mezzo voce* à l'intention des Jurés :

— Le gain dont se prévaut François Périer n'est peut-être pas aussi grand qu'il paraît se l'imaginer,

faisant, je pense, allusion à un petit inconvénient dont le Roi n'avait pu être protégé par la Garde qui veillait aux barrières du Louvre.

De ces exemples il ne faudrait cependant pas conclure, ce serait vraiment trop hâtif, qu'il suffit d'être drôle, volontairement ou non, pour gagner un procès. Dans certains cas, il faut même se garder de la moindre plaisanterie. Elle vous ferait perdre tout crédit auprès de vos Juges, qui vous reprocheraient de prendre bien légèrement une affaire qu'ils estiment grave et douloureuse.

Par contre, dans un procès ordinaire que votre adversaire tente de dramatiser, faire rire à ses dépens sera la plus efficace des ripostes. En étant simple et bon enfant, l'emphase de votre contradicteur apparaîtra ridicule.

L'efficacité de tous ces procédés n'est pas contestable : certains cependant répugnent à les employer car les expressions populaires, le rire provoqué à bon compte, les exemples enfantins, nuisent à l'ordonnance d'un beau discours. C'est d'autant plus curieux qu'une plaidoirie n'est qu'un moyen. Elle n'a de valeur qu'en fonction du but

qu'elle poursuit. La plus belle d'entre elles est morte à la seconde même où le dernier mot en a été prononcé.

Parodiant Toulet qui écrivait : «Et d'un grand homme il ne restera rien, ou qui pis est sa veuve» on pourrait dire : «Et d'un grand avocat il ne restera rien, ou qui pis est ses sténographies».

Avez-vous jamais lu la sténographie — non corrigée — d'une plaidoirie ? Chose atroce s'il en fut ! C'est un monument d'incorrections ! Les solécismes, les fautes de toutes sortes y fourmillent, et c'est la plaidoirie la plus vivante, la plus passionnée, la plus entraînante qui sera la plus illisible.

Par un paradoxe curieux le discours laborieusement composé, figé dans une forme impeccable, lu d'une voix monocorde par un orateur incapable d'improviser, et écouté par l'auditoire dans un silence affligeant prendra figure de chef-d'œuvre.

UN MODÈLE D'ÉLOQUENCE

Au temps de vos études vous avez tous pâli sur le *Pro Milone*. Mon regretté confrère Cicéron avait plaidé pour Milon, accusé d'avoir assassiné Claudius et l'on s'accorde à considérer ce discours comme un chef-d'œuvre oratoire.

Le Larousse du XX^e siècle indique :

On y trouve les parties dont un discours peut se composer et chacune est parfaite dans son genre.

On admire la modestie et la douceur de l'exorde, l'énergie et la chaleur de la réfutation, l'adresse et la netteté de la narration, la méthode, la clarté, la force du raisonnement dans la première partie, et dans la seconde la violence des mouvements oratoires et surtout le pathétique accent qui anime la péroraison.

La narration surtout est un modèle, les faits y sont présentés de telle sorte que l'innocence de Milon semble hors de doute. Toutes les violences sont le fait de Claudius et de ses gladiateurs.

Le récit est incomparable, il est parfait.

Modèle d'éloquence pour les générations à venir cette plaidoirie a une tare terrible : elle n'a jamais été prononcée. Cicéron, impressionné dit-on par l'appareil militaire qu'avait déployé Pompée autour du Tribunal, avait été loin d'être aussi brillant, et Milon avait été condamné à l'exil.

Lorsque Cicéron eut écrit après coup, limé, poli le *Pro Milone*, il l'envoya à son client. Stupéfait celui-ci s'écria :

— O Cicéron, si tu avais parlé de la sorte je ne mangerai pas de rougets à Marseille !