



## **Les stratégies judiciaires Samedi 1er avril 2017**

Hôtel Pullman Palm Beach  
200 Corniche Président John F. Kennedy 13007 Marseille

### **Matin**

#### **1- Les stratégies judiciaires : une longue histoire, où puiser des exemples variés**

Henri Leclerc publie ses Mémoires ! C'est l'occasion de le recevoir à Marseille pour l'entendre évoquer notre histoire judiciaire, la sienne, celle de nos aînés. Tant d'exemples vécus qui nous donnent à penser sur l'évolution de la justice et de notre fonction d'avocat, et donc sur notre avenir. Les libertés sont menacées ? C'est la mission des avocats de les défendre, de demander aux juges de les protéger, y compris contre le pouvoir politique si celui-ci y porte atteinte.

Henri Leclerc prend la parole pour nous parler stratégies judiciaires.

#### **2- La nouvelle donne judiciaire : le plaider coupable, la transaction pénale, la « compliance ». Accepter le deal, refuser d'y céder ?**

Après le plaider coupable en 2004, la transaction pénale se développe : la convention judiciaire d'intérêt public vient d'entrer en service. De quoi s'agit-il ? De l'équivalent de la procédure américaine de « differed prosecution agreement » ? Les avocats doivent dès à présent réviser leur approche de la défense des entreprises. Car il va leur falloir anticiper les risques d'un procès pour conseiller à leurs clients d'accepter ou de refuser un deal judiciaire.

Quels en sont les enjeux et les perspectives ? Il est essentiel que les avocats les comprennent bien, car c'est toute la justice pénale des affaires qui va s'en trouver métamorphosée.

Astrid Mignon Colombet, avocate, maîtrise ces procédures venues d'Amérique, qu'elle a travaillées aux côtés de Daniel Soulez Larivière, dont elle est l'associée, et d'Antoine Garapon, le magistrat philosophe que l'IDP apprécie. Elle nous livre son analyse.

### **3- Non coupable : invoquer le doute suffit-il ? Ou doit-on contre-instruire la thèse de la défense ? Et comment ?**

Le développement des procédures de plaider coupable semble inéluctable, tant la justice peine à traiter les masses de procédures dans un délai raisonnable. Le risque est évident : la tentation sera grande pour les personnes poursuivies d'accepter plutôt que d'endurer un procès, dont la durée (des années), le coût (les honoraires de l'avocat), et le risque (la peine encourue en cas d'échec) sont très dissuasifs. Et pourtant, il faudra bien faire ce choix, lorsque l'innocence est en jeu, ou que la peine proposée par le parquet est excessive.

Comment évaluer la situation, jauger les chances de succès ? En lisant le dossier de l'enquête et en s'entretenant avec le client, sous le sceau du secret professionnel. En fonction aussi de la procédure suivie : en comparution immédiate ou devant un juge d'instruction, les droits de la défense ne sont pas les mêmes. Encore faut-il ne pas craindre de les exercer dans toute leur amplitude.

Emmanuel Marsigny, qui maîtrise l'art et la manière de bien défendre, nous parle non seulement de sa technique, mais aussi de sa vision du métier d'avocat.

### **Après midi**

### **4- À l'audience, tout peut se produire : l'imprévu, le drame, l'éclaircie, l'ennui. La défense est un art de la stratégie, mais aussi de l'adaptation aux circonstances.**

À l'audience, la stratégie de défense que suit l'avocat est dans la plupart des cas décidée en amont. Coupable ou non coupable, le choix est en général fait depuis longtemps, dès la garde-à-vue ou la première comparution. Mais il arrive que des revirements se produisent au cours du procès de cour d'assises, des coups de théâtre : un aveu inattendu, un témoin surprise accablant, ou au contraire la manifestation éclatante de l'incohérence de l'enquête sur des horaires ou un trajet, sur des points précis qui ne laisseront plus guère de place au doute.

L'art de la défense est de choisir une stratégie et de s'y tenir, face à l'adversité, mais aussi de savoir s'adapter aux éléments contraires, d'esquiver les pièges inattendus, ou même de changer de cap. L'expérience compte beaucoup. Mais c'est aussi une question de personnalité de l'avocat, de psychologie et de culture : quelles sont donc ces qualités qui font d'un avocat un bon avocat d'audience, et pas seulement un bon plaideur ? Et comment les acquiert-on ?

Philippe Vouland nous expose sa manière de préparer l'audience et de la vivre, tout en nous parlant de celles des autres avocats qu'il a observés : le barreau, c'est aussi la diversité.

## **5- Quand la presse s'empare d'un procès : comment réagir ? La justice est publique, mais ce n'est pas un spectacle.**

Le regard distancié de deux journalistes d'expérience sur les stratégies de défense pendant l'enquête et à l'audience.

Marie-France Etchegoin est journaliste à l'Obs, et marseillaise d'adoption ! Elle a publié en 2016 « Marseille, le roman vrai » : une chronique de la vie sociale de Marseille, dont bien des chapitres se passent au tribunal. Chroniqueuse judiciaire, elle connaît parfaitement bien la justice.

Matthieu Aron est désormais directeur adjoint de l'Obs. Lui aussi, il connaît si bien les avocats qu'il a publié « Les grandes plaidoiries des ténors du barreau », en deux volumes !

Tous deux nous disent ce que les journalistes attendent d'eux, avant et pendant un procès, mais aussi ce en quoi la presse judiciaire peut être utile à leur cause, comment les avocats peuvent-ils bien communiquer avec les médias, non pas pour leur ego, mais pour la défense qu'ils assurent.

Marie-France Etchegoin et Matthieu Aron, journalistes, sont présents à l'IDP !

---