

AVOCAT

La rhétorique, ou l'indispensable lutte contre le recul de la raison critique 228k5

Entretien avec François Martineau, Avocat au barreau de Paris, associé chez Lussan, ancien secrétaire de la Conférence de stage



François Martineau

François Martineau vient de publier la sixième édition du *Petit traité d'argumentation judiciaire et de plaidoirie*. À l'heure de Twitter, la rhétorique telle qu'elle a été conçue par les philosophes antiques pourrait paraître dépassée. En réalité, loin de se cantonner à l'art du beau discours, elle est une école de réflexion et d'argumentation qui n'a jamais été aussi utile qu'aujourd'hui. Elle offre en effet les outils intellectuels indispensables pour lutter contre les sophismes et autres pièges liés au mauvais usage des mots. Par sa culture de l'écoute et du respect du contradicteur, elle est aussi une école d'humanisme et de démocratie.

Gazette du Palais : Dans la préface de la sixième édition de votre ouvrage, vous soulignez le danger que fait peser sur nos démocraties la perversion de l'utilisation des mots, qu'entendez-vous par là ?

François Martineau : C'est vrai, parmi les dangers qui pèsent sur nos sociétés, nombreux sont ceux qui procèdent des mots et de leur utilisation : mots d'ordre sectaires ou slogans confus qui peuvent déclencher la violence ; mots trafiqués pour désinformer ; mots séducteurs ou publicitaires poussant à la satisfaction des désirs immédiats censés primer sur les valeurs de la culture et du savoir.

Gaz. Pal. : Vous dites aussi que nous serions désarmés face à ce danger, pourquoi ?

F. M. : Nous avons de plus en plus de mal à raisonner et, plus grave, à nous raisonner. Peu à peu, nous perdons la distance temporelle nécessaire au bon fonctionnement de notre entendement. C'est presque une banalité de dire qu'au travers des médias nous n'appréhendons que de façon parcellaire et lointaine cette réalité qui passe devant nous. Disposons-nous encore des outils conceptuels, et plus généralement d'une méthode, pour déceler dans les discours ce qui constitue l'énoncé d'un préjugé, d'une idéologie, ce qui est produit par une erreur de raisonnement type paralogisme ou sophisme ? Il y a des raisons d'en douter. Quand on y réfléchit d'ailleurs le système éducatif transmet une vaste quantité de connaissances mais apprend mal aux élèves à construire leurs propos et à se servir de leur raison critique. De surcroît, la contradiction n'effraie plus. Il arrive même qu'on revendique le droit à l'incohérence

comme stade ultime de la liberté d'expression. C'est contre cela qu'il faut lutter intellectuellement.

Gaz. Pal. : La rhétorique ne concerne-t-elle pas seulement l'action oratoire ? En quoi pourrait-elle nous réarmer intellectuellement ?

F. M. : Il est vrai que la rhétorique est perçue comme une discipline centrée sur l'apprentissage de l'éloquence, un ensemble de techniques qui permettrait à l'orateur, dans quelque circonstance qu'il se trouve, de « bien parler ». Mais la rhétorique a une ambition plus large. Selon Aristote, elle consiste dans la « faculté de découvrir tous les moyens possibles de se faire croire sur tout sujet » ; elle se propose d'obtenir la persuasion autant par l'utilisation d'arguments dits d'émotion que par des procédés étudiés par la logique : forme et nature des arguments, structure des raisonnements. En cela l'enseignement rhétorique peut contribuer, au-delà de la recherche de la persuasion, à guider l'orateur dans l'analyse des problèmes qui lui sont soumis et dans la synthèse qu'il peut en faire afin de l'exposer devant un auditoire.

Gaz. Pal. : La rhétorique serait donc une leçon de raisonnement ?

F. M. : En effet. Rappelons que l'enseignement rhétorique depuis l'Antiquité comporte cinq parties : l'invention, qui consiste tout d'abord, à partir de l'analyse très précise de chacun des éléments d'un dossier, à trouver quoi dire, c'est-à-dire à repérer les arguments qui peuvent en être tirés. Puis, la disposition, cette partie de l'enseignement rhétorique qui donne des règles en vue d'ordonner ses arguments selon leur nature, argument rationnel, juridique,

argument historique de contexte, argument de valeur, argument d'émotion et ce en fonction de la nature et de son auditoire ; vient ensuite l'élocution, c'est-à-dire ce moment du travail de l'orateur consacré aux mots, aux figures de style ou aux figures de pensée pour rendre son intervention plus agréable à écouter, donc plus persuasive. La quatrième et la cinquième partie de l'enseignement rhétorique concernent l'action, la façon de dire son discours ou sa plaidoirie lors d'une audience, et enfin la mémoire. On le voit bien, en tout cas dans ses deux premières parties, la rhétorique se rapproche de la dialectique et de la logique ; c'est en cela qu'elle peut nous servir de guide pour faire fonctionner notre entendement et notre raison critique.

Gaz. Pal. : Chacune des règles que vous évoquez dans le livre est illustrée par un ou plusieurs exemples tirés de procès anciens et modernes...

F. M. : Les grandes affaires judiciaires sont riches d'enseignements et même les plus anciennes contiennent l'illustration de règles encore utiles aujourd'hui : Cicéron, dans son célèbre « Pro Milone », nous montre comment réaliser, pour un orateur, la narration argumentative des faits en faveur de son client. En l'espèce, Milon était accusé d'avoir tué le chef du parti populaire Clodius lors d'une échauffourée. L'un des objectifs de Cicéron qui le défendait était d'écarter toute forme de préméditation. Pour y parvenir, celui-ci raconte donc les circonstances de la mort de Clodius de telle façon qu'on ne puisse penser qu'à un accident, par exemple en soulignant que Milon voyageait en compagnie de sa femme et d'un « embarrassant attirail de jeunes esclaves et de timides servantes », qu'il portait des vêtements de ville et non de combat, etc. C'est encore aujourd'hui un modèle de concordance entre la description argumentative des faits et l'objectif judiciaire.

Gaz. Pal. : Vous évoquez aussi des procès plus récents, par exemple la plaidoirie de Francis Szpiner dans le dossier Achoui.

F. M. : Je voulais illustrer l'utilisation de l'argument d'émotion dans la dernière partie de la péroraison, c'est-à-dire de la conclusion d'une plaidoirie. Francis Szpiner défendait Karim Achoui accusé de complicité dans l'évasion d'Antonio Ferrara en mars 2003. À la fin du procès, il rappela comment son client, immigré, dont le père ne savait ni lire ni écrire, était devenu avocat grâce à un travail acharné. Francis Szpiner finit ainsi sur ces mots : « Karim Achoui est courageux. Je ne l'ai vu craquer qu'une seule fois, dimanche. Il m'a demandé de parler à son fils, à qui sa mère venait de dire qu'il ne verrait plus son papa. Je ne voudrais pas avoir menti à un enfant de six ans ; je lui ai expliqué que j'avais confiance en vous... il n'y a pas d'honneur

plus grand pour un juge que d'acquitter un innocent ». L'art de la péroraison est en effet essentiel, elle doit comporter trois parties : la récapitulation, qui consiste à rappeler les points essentiels de son intervention ; « l'indignation », où comme le dit Aristote il faut donner « un dernier coup de marteau sur la tête de l'adversaire » en montrant notamment sa mauvaise foi, et enfin la plainte, autrement dit l'utilisation d'arguments d'émotion au profit de son propre client. Sans oublier la phrase de clôture de l'intervention, elle est capitale car ce sont les derniers mots au-delà desquels le silence se fait. J'aime beaucoup la conclusion de la plaidoirie de Philippe Lemaire dans le procès Érignac. Celui-ci, après avoir évoqué le chagrin de la veuve du préfet et de ses enfants, termine en citant Aragon : « Adieu la peine et le plaisir, adieu les roses, adieu la vie, adieu la lumière et le vent, pense à moi souvent, toi qui vas demeurer dans la beauté des choses ».

Gaz. Pal. : Les magistrats et plus particulièrement les procureurs sont aussi souvent cités dans votre livre.

F. M. : Les procureurs sont en matière pénale soumis, comme les avocats, à l'exigence de la persuasion et peuvent de ce fait utiliser les règles de la rhétorique classique. Ainsi, pour concevoir cette partie introductive qu'on appelle l'exorde et qui vise à capter l'attention de l'auditoire, il est d'usage d'évoquer soit les parties en cause, soit le point jugé. Lors du procès Bonnemaïson, du nom de ce médecin accusé d'avoir facilité la mort d'un certain nombre de ses patients, devant les assises de Pau en octobre 2014, l'avocat général Marc Mariée a illustré cette règle en commençant son réquisitoire à la fois sur la personnalité de l'accusé et le principe apprécié par la Cour : « Je voudrais adresser mes premiers mots à Nicolas Bonnemaïson. Non vous n'êtes pas un assassin. Non, vous n'êtes pas un empoisonneur au sens commun de ce terme. Je vous le dis, ici : mon regard sur vous a changé. Mais pour autant, je maintiens l'intégralité de mes accusations ». Et d'ajouter, après avoir rappelé l'incrimination : « Je dis qu'une agonie, certes, c'est une vie finissante, mais c'est une vie quand même ».

Gaz. Pal. : Le discours n'implique pas seulement la parole mais aussi le corps et son attitude.

F. M. : Dans la Grèce antique, les gestes comme d'ailleurs l'utilisation des arguments d'émotion étaient interdits : rien ne devait troubler la pureté intellectuelle de l'argumentation de l'orateur. Aujourd'hui, les magistrats sont habitués aux mouvements de l'avocat. On a d'ailleurs constaté qu'un auditoire est parfois plus sensible au langage du corps qu'au sens du discours lui-même. On parle d'éloquence du corps. L'idée-force de la rhétorique sur cette question est que la gestuelle

de l'orateur ne doit pas parasiter son discours, qu'il faut prendre garde à son regard, aux mouvements de sa tête, à ceux de ses bras ou de ses mains, car tout geste peut avoir une signification symbolique. En effet, un discours n'est persuasif que s'il apparaît sincère, or la sincérité découle du synchronisme existant entre le langage non verbal du corps et l'idée que l'avocat veut exprimer.

Gaz. Pal. : Et l'attitude du client ? À ce sujet, vous citez ce passage raconté par Joseph Kessel dans ses chroniques du procès de Nuremberg...

F. M. : Joseph Kessel raconte en effet une scène saisissante lors du procès des criminels nazis à Nuremberg. À l'instant de projeter dans la salle d'audience ces films terribles tournés dans les camps de concentration, tout s'était éteint dans la salle à l'exception d'un projecteur latéral qui éclairait le box des accusés. Il y avait donc deux sources de lumière, l'écran et le projecteur. Et J. Kessel en déduit que le tribunal voulait ainsi capter les réactions des accusés : « Tel était donc l'objet véritable de l'expérience, il ne s'agissait pas de montrer aux membres du tribunal un document dont ils avaient à coup sûr une connaissance approfondie, il s'agissait de mettre tout à coup les criminels face à face avec leur forfait immense, de jeter pour ainsi dire les assassins, les bouchers de l'Europe au milieu des charniers qu'ils avaient organisés et de surprendre les mouvements auxquels les forcerait ce spectacle, ce choc ».

Gaz. Pal. : La rhétorique est parfois perçue comme l'art de la manipulation par le discours. À vous entendre, c'est exactement l'inverse puisque vous présentez l'art de la rhétorique comme devant être soumise à la morale. Qu'en est-il ?

F. M. : Cette problématique a été identifiée par les penseurs grecs dès le V^e siècle avant J.-C. Comment s'assurer en effet que les techniques de communication jouant sur tous les registres possibles, logique apparente et émotion, arguments d'autorité et de valeur, ne nous font pas passer en contrebande des vérités qui n'en sont

pas ? En ce sens, l'argumentation rhétorique pourrait être synonyme de manipulation ou pire de tromperie intellectuelle. En réalité, tous les auteurs classiques depuis Aristote, Quintilien ou Cicéron ne cessent de souligner que la rhétorique est subordonnée à l'exigence morale et doit être enfermée dans les bornes de la bonne foi et de la loyauté. On retrouve d'ailleurs cette exigence dans le serment de l'avocat : « Je jure comme avocat d'exercer mes fonctions avec dignité, conscience, indépendance, probité et humanité ».

Gaz. Pal. : Cela interdit donc le mensonge...

F. M. : En effet, la probité commence par l'honnêteté intellectuelle et la prohibition, pour l'avocat, du mensonge. Je sais que certains avocats considèrent que les droits de la défense ouvriraient le droit de mentir dans l'intérêt du client ; je ne partage pas cette analyse. Si un avocat peut interpréter de bonne foi, il ne doit en aucune façon, selon moi, soutenir quelque chose qu'il sait être faux. La rhétorique traditionnelle renvoie aussi à cette morale de l'autre ; toute réfutation de l'argumentation adverse repose sur la prise en considération de celle-ci, son examen au crible de la raison critique afin d'y déceler, le cas échéant, des incohérences et/ou des allégations parcellaires ; la rhétorique est ainsi exclusive de tout mépris de l'autre ; si réfutation il peut y avoir, c'est après un échange contradictoire. Là se loge la démarche démocratique et bienveillante induite par la rhétorique. Enfin, la culture générale véhiculée par cette discipline nous renvoie à une sorte de sagesse antique. Isocrate, un des contemporains de Socrate, précisait que l'enseignement de la rhétorique apprenait au futur orateur à régler son discours comme l'homme de bien doit savoir régler l'harmonie de sa vie entre raison, émotions et passions. Comme vous le voyez, nous sommes bien loin de la perception péjorative d'un art du discours qui viserait à tromper par le recours à des artifices.

François Martineau, *Petit traité d'argumentation judiciaire et de plaidoirie*, Dalloz, 2015, 6^e éd., 597 p. 44 €

Propos recueillis par Olivia Dufour