

Trouver sa voie en exerçant sa voix

Parler c'est bien, mais bien parler c'est mieux!

Que l'on soit dans la peau de l'étudiant qui présente

un travail, de l'ingénieur qui défend un projet,

d'un politique qui fait campagne ou tout simplement

pour obtenir quelque chose de son assureur ou

de son banquier, apprendre à s'exprimer est de plus

en plus nécessaire. Coup de projecteur sur

un cours original – apprendre à plaider – mis en place

pour des avocats-stagiaires, mais dont la thématique

peut interpeller tout un chacun.

TEXTES JESSICA DUBOIS

PHOTOS ROGER MEIER

Danièle Brahier Franchetti dispense des cours d'art oratoire et de communication orale. Selon elle, «le savoir s'acquiert par l'expérience. Le cerveau humain a une capacité gigantesque d'apprentissage. Certains ont d'entrée plus de facilité que d'autres, mais tout le monde peut y arriver. Pour la parole, c'est la même chose.»



Plaidoirie. Le mot à peine prononcé, on imagine l'avocat défendant son client avec force et conviction. Mais quelles sont les qualités d'un bon plaideur? «C'est quelqu'un qui a une très bonne connaissance de son affaire, qui sait cerner les problèmes qui se posent et aller à l'essentiel et qui sait convaincre le juge par ses arguments et sa manière de les présenter», explique Danièle Brahier Franchetti, juge suppléante au Tribunal fédéral, titulaire du brevet d'avocat mais aussi coach et formatrice en communication orale. Et l'art de la plaidoirie, cela s'apprend depuis 2007 dans le canton du Jura, pionnier dans le domaine. «On a commencé avec un ami avocat, qui donnait aux étudiants des conseils plutôt stratégiques, puis j'ai poursuivi l'aventure seule. Petit à petit cela a intéressé d'autres cantons. Rien n'existait jusque-là. Les avocats sont formés mais ils n'apprennent pas à parler, c'est impensable car on s'attend à ce qu'un avocat parle bien!», note la Delémontaine. Son idée a également disposé d'un coup de pouce inattendu. «Le principe des cours a été accepté aussi parce que ma proposition est tombée juste après une session où il y avait eu de mauvaises plaidoiries.»

La formation est destinée aux avocats-stagiaires, mais tous n'embrassent pas forcément cette carrière après leurs études: «La parole est importante même en dehors de la profession d'avocat. Les gens ont besoin de pouvoir s'exprimer et de pouvoir convaincre. C'est cela l'objectif, comment puis-je convaincre?», complète la formatrice.

Si le Jura a été le premier à dispenser ce genre d'enseignement, il est désormais rejoint par la partie francophone de Berne, par Fribourg et depuis cette année par Neuchâtel. Avec un beau succès auprès des avocats-stagiaires mais à la grande surprise de quelques-uns: «Parmi mes confrères, certains n'ont pas encore compris ce que je fais et à quoi cela sert. Lors des examens, certains continuent à privilégier le contenu de la plaidoirie par rapport à la manière de la prononcer. Pour moi les deux sont importants», explique Danièle Brahier Franchetti. Chaque année, un championnat de plaidoirie vient sceller la fin des cours (16 heures de cours au minimum dans chaque canton, en groupe de dix élèves) dispensés par la Jurassienne. L'occasion de mettre en lumière le travail accompli. «J'invite les maîtres de stage, les

juges, les examinateurs pour qu'ils voient les capacités et le progrès des jeunes. Et deux professionnels issus de chaque canton font partie du jury. Ils parlent ainsi de ce qu'il se passe. On se fait connaître petit à petit», souligne-t-elle.

Les cours ne sont pas théoriques, ils sont personnalisés. Et l'on se met beaucoup en situation: «C'est une formation difficile car elle remue jusqu'au plus profond de soi-même, elle met en évidence tout ce qu'on cherche à cacher. J'analyse ce que mes élèves dégagent dans le non-verbal. Et c'est plus difficile de dire ça à quelqu'un que de lui corriger une faute d'orthographe», note Danièle Brahier Franchetti.

Plaider, c'est dialoguer

«Le but de la plaidoirie, c'est de dialoguer avec le juge. Devant un tribunal, si un avocat arrive à pointer un élément auquel le juge n'a pas pensé ou qu'il n'envisage pas de la même manière, il va pouvoir déstabiliser le magistrat. Encore faut-il que le juge l'entende. Pour cela, loin de réciter un monologue, il est nécessaire de parler au juge, de dialoguer avec lui. Il faut apprendre à ne pas noyer son contenu, à rester concis et à dire sa plaidoirie sans la réciter, sans la lire.» Mais pas

seulement: «Mes élèves apprennent à respirer, à poser leur voix, à se détendre, à se libérer des tensions, pour que la voix sorte naturellement, à ne pas parler trop vite, à ne pas fatiguer leur public.» Et surtout à trouver une concordance entre ce qu'ils disent et la manière dont ils le disent: «Pour parler nous avons 3 outils essentiels: les mots, c'est le verbal, le corps et la voix sont les outils non verbaux. D'abord j'aborde le contenu – les arguments, comment les présenter, le langage –, ensuite je travaille les deux outils non verbaux, comment utiliser son corps et sa voix pour faire passer au mieux son message. Et en sachant utiliser ses trois outils chacun peut convaincre», souligne Danièle Brahier Franchetti. Armés de cette nouvelle façon de voir les choses, les étudiants pourront alors mieux avancer sur leur chemin: «Le but est de leur donner des pistes. Mes cours sont conçus pour leur permettre d'expérimenter la parole, de s'exercer. Puis chacun devra continuer seul. Je parle de ma propre expérience pour les rassurer, les encourager, leur montrer un chemin, tout en sachant que chacun doit expérimenter par lui-même.»

www.dbfconseil.ch

Pas de méthode miracle pour apprendre à convaincre

– Pourquoi est-il si difficile de s'exprimer en public?

Danièle Brahier Franchetti: – Nous n'avons pas de formation et un problème culturel. Les peuples africains semblent avoir une meilleure conscience de leur corps, les peuples latins s'expriment beaucoup plus avec des gestes. Les Français ont un vocabulaire plus riche et adorent parler. Les



Lors d'une séance où l'élève apprend à relâcher les tensions pour libérer sa voix.

Américains paraissent dopés au succès, à la confiance, avoir moins peur du ridicule! Mais il faut toutefois se méfier, ce sont de dangereuses généralités. Il ne faut pas oublier, par exemple, que les Américains sont souvent formés à la parole. Il faut oser parler, s'exercer, seul dans un premier temps, mais devant d'autres ensuite, retrouver sa voix, son corps, prendre des risques, vaincre ses peurs.

– Tout le monde peut progresser?

– Oui absolument! Ce n'est pas en lisant des manuels qu'on apprend à conduire, à nager. Le savoir s'acquiert par l'expérience. Le cerveau humain a une capacité gigantesque d'apprentissage. Certains ont d'entrée plus de facilité que d'autres, mais tout le monde peut y arriver. Pour la parole, c'est la même chose. Chacun peut devenir un orateur en se formant, c'était déjà le message des anciens. Etre un orateur exceptionnel, par contre, tout le monde n'y arrivera peut-être pas. Le sens de la répartie s'exerce aussi. Certains en auront toujours plus que d'autres, mais le fossé peut se rétrécir.

– Comment faire pour convaincre à coup sûr?

– C'est impossible! On peut y tendre, mais on ne peut pas décider pour nos interlocuteurs! Convaincre, ça ne concerne pas seulement les plaideurs: quand vous vous présentez pour un emploi, il faut convaincre, dans de nombreuses situations il faut convaincre. Pour y arriver, il faut travailler son contenu en amont. Il faut aussi avoir cette capacité de dialoguer avec la personne à laquelle on s'adresse. Entrer en relation avec elle, la toucher émotionnellement, faire en sorte qu'elle se dise: il ou elle a raison! Il ne faut pas montrer ses doutes. Le gros problème de mes clients c'est qu'ils diminuent eux-mêmes leurs chances de réussite. Ils minimisent leur potentiel en parlant beaucoup trop doucement par exemple ou trop vite ou en n'étant pas stable corporellement, en cachant leurs mains, en fuyant l'interlocuteur du regard, etc. Ensemble, on corrige quelques détails qui changeront tout. Chacun a sa place, même les timides ont des choses à dire.

– L'un des aspects de votre travail est aussi de convaincre vos clients de leurs possibilités...

– Dans ma fonction de coach, des demandes sont très diverses. J'accompagne mes clients sur le chemin qu'ils veulent prendre. Etre plus charismatique, être mieux écouté, faire reconnaître ses compétences, etc. Le rôle d'un coach est aussi de vous montrer le potentiel que vous ne voyez pas ou plus, de vous permettre de vous appuyer sur quelqu'un qui croit en vous, de reprendre confiance. Mais bien évidemment il n'y a pas de recette miracle, ça se travaille.