

# «POUR MOI, ÊTRE AVOCAT EST UN RETOUR AU MOT, AU VOCABULAIRE»

Je suis d'abord devenu avocat par vocation et avec la volonté d'incarner une parole libre.

Mais il faut bien reconnaître immédiatement que je suis devenu avocat à une époque où cette liberté de parole n'avait plus le même sens, plus la même grandeur que celle qui animait les avocats de l'époque qui m'a précédée et surtout à une époque où la parole n'avait déjà plus les mêmes supports de transmission.

Il est un fait que, dans nos pratiques, la plaidoirie n'est plus que de plus en plus rarement associée aux prétoires.

L'évolution du droit, sa plus grande complexité et technicité ainsi que le développement des litiges avec son corollaire qui est la prévention et donc la nécessité pour l'avocat d'être celui qui explique pour prévenir les risques, a déplacé l'utilité sociale de l'avocat, la compréhension de son utilité.

Pourtant, sans utopie il n'y a plus de rêves, il n'y a que des renoncements. Or, l'avocat doit demeurer celui qui ne renonce pas.

Avocat, je suis un conseil parmi d'autres et pour ce qui me concerne d'entreprises et de dirigeants. Leur exposition aux risques juridiques est immense mais plus immense encore est la nécessité de rendre naturel leur compréhension de ces risques, de susciter chez eux une appropriation du risque.

Ceci pose la question de l'utilité de l'avocat et à titre personnel je l'ai trouvée dans une posture empathique destinée non à dire le risque juridique mais à le partager, à transmettre à mon interlocuteur une culture du risque.

Ce positionnement a modifié ma parole : je ne cherche plus à porter des idées, des concepts mais je travaille à trouver les mots, à l'instar de l'écrivain qui est un dompteur de mots. J'en suis convaincu, l'esprit est profondément plus influencé par les mots que par des idées.

Pour moi, être avocat est donc un retour au mot, au vocabulaire.

Au fond, je ne suis pas utile à mes clients par des idées mais par les mots que je trouve. C'est par les mots que j'influence, que j'oriente des comportements, des pratiques et aussi que je défends le risque réalisé.

Il faut séduire pour que le conseil donné soit efficace, pour aussi que le litige survenu soit sauvé.

Il faut sans cesse amener nos interlocuteurs à changer de position sans faire de compromis avec nos convictions. Il faut donc dompter les rebelles que sont les clients, les juges, les adversaires, sinon l'avocat n'a plus d'utilité.

Être avocat, c'est vouloir séduire un rebelle.