

L'ART DE GAGNER LYSIAS AVEC INSOLENCIE

Présenté par Ruben JEAN et Sofiane BENSLIMANE - Lauréats de la Conférence Nationale Lysias



PARTIE 1 – LA PLAIDOIRIE

Par Sofiane Benslimane - Lauréat national en plaidoirie pénale (2019) ; Demi-finaliste national en plaidoirie civile (2018) ; Double lauréat Lysias Evry en plaidoirie civile & pénale

Les méthodes et conseils prodigués dans cette partie s'appliquent tant aux concours de plaidoiries civiles qu'aux concours de plaidoiries pénales. L'exemple utilisé sera celui du concours Lysias ouvert aux première et deuxième années de droits.

1 - La première plaidoirie

À ce stade le stress vous dévore, mais rassurez-vous, participer à ce concours est peut être l'un des meilleurs choix de votre vie étudiante.

Cette première partie ne porte ni sur la méthodologie de la plaidoirie, ni sur les conseils qui vous permettront de séduire le jury, mais bien sur les étapes préalables à la bonne conduite de votre aventure au sein du concours.

S'il s'agit de votre première prestation oratoire, la première étape sera de définir votre style. Ce dernier s'affine au fur et à mesure de vos passages, mais il convient de s'interroger sur ce qui fait votre particularité avant même de débiter votre travail.

Pourquoi ? Parce qu'il n'y a rien de plus désastreux qu'une oratrice ou un orateur qui joue un personnage qui ne lui correspond pas. L'éloquence à sa substance première, comme dans sa forme la plus aboutie, s'oppose radicalement au « faux ». La parole ailée ne peut naître que de l'âme, que du vrai, pas d'un personnage que l'on utilise pour déclamer ses

idées, ou pire, celles d'un autre.

Aussi, n'oubliez jamais l'humilité. On ne compte plus les orateurs qui se perdent en chemin, non parce qu'ils manquent de talent, mais parce qu'ils plaident pour eux mêmes. L'éloquence est avant tout un partage.

« La parole est à moitié à celui qui écoute, et à moitié à celui qui parle. » - Montaigne Enfin, et si vous ne deviez retenir qu'une seule chose avant d'initier votre aventure, retenez la sainte leçon de Cicéron qui dit que tout discours doit satisfaire ces trois exigences : plaire, émouvoir et instruire.

2 - La méthodologie de la plaidoirie

Autant le dire, l'objectif de cette partie est de vous amener à plaider en ayant abandonné vos notes. Toutefois, à l'écrit comme à l'oral, une plaidoirie se doit de respecter un ordre logique dans sa construction, afin d'être la plus efficace possible. « La plus belle plaidoirie écrite ne peut que tomber aux pieds de celui qui la prononce. » - Robert Badinter

A - Lecture Analyse Compréhension

La lecture est une étape primordiale dans votre préparation. Votre sujet vous sera distribué une semaine à l'avance, et il ne faudra jamais cesser de lire ce dernier pendant ce délai. Pourquoi ? Parce que pour donner une plaidoirie convaincante, il faut s'être approprié le cas, et pour cela, il faudra le lire, l'analyser, et le comprendre.

Bien souvent, les sujets des concours de plaidoiries mêlent humour et actualité. Tant de choses qui peuvent dissimuler **le plus important : le droit**.

Après avoir pris le temps de lire correctement l'entièreté du sujet (au moins une dizaine de fois), concentrez-vous pour identifier les éléments essentiels de ce dernier : les noms des protagonistes, et donc de votre client, l'infraction poursuivie, les dates clés, les zones d'ombre du sujet, etc.

Il faudra ensuite faire appel à vos habitudes de juriste, **extraire les éléments importants** du cas, puis procéder à une **qualification juridique** des termes, et de l'infraction. Cela vous permettra d'y voir plus clair par la suite, et vous donnera une esquisse de plan.

Employer un vocabulaire juridique ne veut pas dire tomber dans un exposé théâtral des faits, bien au contraire. Le fond se doit d'être clair, construit, et compréhensible. N'oubliez pas que les définitions juridiques sont relativement strictes et techniques dans l'ensemble, inutile de compliquer le tout, votre objectif est de rendre votre démonstration digeste pour le jury, et irréfutable pour votre adversaire.

B. Construction de la plaidoirie

1° FORMALITÉ

Le concours de plaidoirie n'est pas un simple concours d'éloquence, c'est un concours d'éloquence juridique, en ce sens, votre jury n'est pas simplement un jury, mais bien un **tribunal**.

Que vous incarniez le demandeur, le défendeur (en plaidoirie civile), l'avocat de la défense ou le ministère public (en plaidoirie pénale), il faudra respecter certaines formalités évidentes :

« Madame / Monsieur le Président, mesdames et messieurs les assesseurs... »

En pénal, attention aux appellations, « Madame / Monsieur le Président, mesdames et messieurs du Tribunal » pour le correctionnel (délits), et « Madame / Monsieur le Président, mesdames et messieurs de la Cour » pour la Cour d'assises (crimes).

Si vous débutez, il est conseillé d'utiliser cette phrase pour introduire votre plaidoirie, car il ne faut absolument pas l'oublier. Toutefois, il est possible de débiter par votre exorde pour poser une ambiance, saisir par l'émotion, puis de la conclure par cette phrase, dans le but de susciter une nouvelle fois l'attention du jury de manière plus formelle.

2° EXORDE

L'exorde, c'est la première impression, c'est la parole ailée, la blague parfaite, le mot qui fera de vous celui ou celle que l'on écoute. En somme, c'est **un exercice de style qui vise à dérober l'attention de l'auditoire**. Pour cela, inutile d'excéder 1 minute, l'idéal est d'être convaincant dès les premières secondes. Libre à vous d'utiliser l'humour, le drame, ou la poésie, ou encore de raconter une brève histoire, veillez simplement à formuler votre accroche à la perfection, et dans le but de **poser les bases de votre défense**, ou de votre réquisitoire.

On oubliera volontiers la citation google qui sonne bien, mais qui ne colle en rien au sujet.

3° DIVISION

Après votre exorde, il faut amener le jury vers **votre logique** de défense (ou d'attaque) pour le ministère public), et procéder à une annonce de plan. On ne parle pas ici d'un « Premièrement nous verrons que... », mais d'une version largement édulcorée de vos arguments principaux.

Page 3 sur 12

Pour vous aider, essayez de répondre en 1 phrase à ces questions : -

Pourquoi mon client est-il présent ce soir ?

- Pourquoi ne devrait-il pas l'être ?

- Quelle est l'infraction dont il est question ?

Le jury se fera alors une vague idée de votre raisonnement, et sera plus attentif à votre démonstration.

4° FAITS

Il est temps d'exposer brièvement les faits, en respectant leur chronologie. Cela permettra de poser un contexte, et de rafraîchir les idées du jury qui aura pris connaissance du cas bien plus tard que vous.

NE FAITES PAS LA LECTURE INTÉGRALE DU SUJET (JAMAIS).

N'hésitez pas à jouer sur les éléments du dossier qui vont dans votre sens, sans totalement écarter ceux qui vont à l'encontre des intérêts de votre client. Il faut être habile, savoir faire preuve de **mauvaise foi, mais sans altérer les faits** tels qu'ils sont décrits dans le sujet.

Après une semaine de travail acharné (et de lecture), vous devriez connaître le dossier sur le bout des doigts, profitez donc de cet instant pour vous éloigner au maximum de vos notes. Reprenez les faits avec vos mots, sur le vif, et ne mettez en lumière que les éléments importants.

-

L'exorde, la division et l'exposé des faits doivent se suivre de manière fluide, et former un ensemble qui n'excède pas 2 minutes.

-

5° ARGUMENTATION

Vous arrivez maintenant à l'étape décisive de votre plaidoirie : l'argumentation. On attendra de vous des articles, de la jurisprudence (reconnue et/ou récente si possible), de la logique, et donc un raisonnement juridique construit. Votre argumentation dépendra de votre **travail préalable**, à savoir la lecture, la qualification juridique des faits, la mise en exergue et la bonne définition des infractions visées.

Votre pire erreur serait de vous lancer dans une argumentation sans avoir de **plan**. La subdivision classique sera votre meilleure arme. Il est d'ailleurs préférable de plaider à partir d'un plan détaillé en tirets, plutôt qu'avec un pavé d'informations diverses.

Exemple de plan classique en plaidoirie :

I - ÉLÉMENT MATÉRIEL DE L'INFRACTION

II - ÉLÉMENT MORAL DE L'INFRACTION

Page 4 sur 12

Ou encore un I) ou l'on discute du sujet sous le prisme stricte du droit, puis un II) ou l'on s'attarde d'avantage sur le factuel, où l'on discute point par point les conditions des articles précédemment cités au regard du cas d'espèce.

En plaidoirie civile comme en plaidoirie pénale, les sujets ne visent généralement qu'un ou deux **articles dans votre Code**. Essayez donc d'apprendre, et de maîtriser leur définition, leurs conditions et leurs exceptions de manière à ne pas réciter machinalement ces derniers. Le but est de rendre cela naturel et fluide, d'autant plus que le jury connaît parfaitement les règles de droit que vous allez citer.

Dans cette idée, inutile de vous noyer dans un océan de **jurisprudences**. Une ou deux jurisprudences minutieusement sélectionnées suffiront à étayer votre propos, et à parfaire votre argumentaire. Préférez les arrêts de la Cour de cassation, des Cours d'appel ou de la CEDH aux jugements et arrêts rendus dans les juridictions de 1er degré. Privilégiez également la jurisprudence récente, c'est plus sûr. Enfin, pensez à rechercher l'affaire qui pourrait avoir inspiré votre sujet (la ressemblance est parfois déconcertante).

Pour ce qui est de l'articulation des arguments, il faut veiller à appliquer l'**ordre nestorien** : ARGUMENT LE PLUS FORT —> ARGUMENT LE PLUS FAIBLE —> ARGUMENT INTERMÉDIAIRE.

Il est primordial de débiter par son argument le plus fort pour imposer une certaine autorité, et pour asseoir la légitimité de votre raisonnement. On dissimule ensuite son argument le plus faible, non qu'il soit dénué de sens et d'utilité, mais parce qu'il n'est pas suffisamment sûr pour s'en contenter, il comporte une faille. Enfin, appuyez un argument de force intermédiaire, sur lequel vous ne prendrez pas de risque, et qui vous permettra de faire le pont avec la prochaine étape de votre plaidoirie.

6° RÉFUTATION

Après avoir déclamé son raisonnement juridique, il faut s'atteler à la destruction de l'argumentaire de son contradicteur.

On peut distinguer deux types de réfutation : la réfutation passive, et la réfutation active.

La réfutation passive est d'avantage un travail d'anticipation. Certains sujets laisseront assez peu de place à l'interprétation, et vous permettront d'envisager la position tenue par votre adversaire. Il est donc bon de prévoir une réfutation solide sur telle ou telle condition de tel ou tel article, si vous estimez qu'il peut y avoir débat. Vous pouvez également mettre de côté une jurisprudence assassine qui viendrait mettre votre contradicteur en difficulté si il plaide tel ou tel article. Si vous avez la chance d'ouvrir le duel, vous pourrez peut-être déstabiliser votre adversaire en écartant d'office une possibilité de défense.

Page 5 sur 12

Toutefois, cette technique comporte un problème majeur, car votre adversaire fera tout pour éviter les impasses, et risque de partir sur une démonstration à laquelle vous n'aurez pas pensé. Il faut donc se mettre dans la peau de son adversaire, mais sans ancrer sa réfutation sur un argument unique.

La réfutation active quant à elle réside dans un travail d'écoute. Que vous plaidez avec ou sans notes, gardez de quoi écrire à portée de main pour prendre des notes lors du passage de votre adversaire. Si vous êtes le premier à prendre la parole, cela pourra constituer un éventuel droit de réponse, et si vous êtes le second, vous pourrez vous permettre de rebondir sur une éventuelle erreur dans une « improvisation » qui plaira beaucoup au jury.

-

*Quoi qu'il arrive, **ne prenez pas de pause** lors du passage de votre adversaire. Mettez vous dans la peau d'un véritable avocat, tournez les pages de votre Code, prenez des notes, regardez votre adversaire dans les yeux, c'est un duel qui se poursuit même dans le silence.*

-

7° LA PÉRORAISON

La péroration c'est le frisson, le grand final, votre ultime moment.

Un seul conseil, lâchez-vous, mais sans tomber dans la grandiloquence, assumez votre indignation, votre colère, ou votre peur, vivez votre plaidoirie de toute votre personne. Le but est de conclure votre propos, et **d'emporter la conviction du jury** une bonne fois pour toute.

8° LA DEMANDE / LES RÉQUISITIONS

Comme dans un véritable tribunal, votre voix s'éteindra sur la demande, la conclusion de votre raisonnement juridique. Dommages-intérêts, relaxe, etc.

La **formalité** est de mise, c'est une étape très « scolaire ». Établissez vos demandes en concordance avec la chronologie précédemment exposée, précisez les articles correspondants (sans oublier de

mentionner le Code en question).

Plaidoirie civile : « À ce titre, je demande que... au regard de l'ART.X du Code civil ».

Plaidoirie pénale : « À ce titre je demande à ce que X (avocat de la défense) / je requiers à l'encontre de X (ministère public)... au regard de l'ART.X du Code pénal ».

Page 6 sur 12

Enfin, veuillez à **ne surtout pas remercier le jury** ou la salle à la fin de votre prise de parole. Vous jouez le rôle d'un avocat (ou du ministère public), et un avocat n'a pas à remercier qui que ce soit, il effectue simplement son travail.

3 - Conseils annexes

Pour la plaidoirie comme pour tout autre concours d'éloquence, veuillez à **maîtriser** votre voix, le volume (vous devez être audible), les variations de ton, votre regard (un jury qui se sent concerné est plus attentif), votre posture (dos droit, pieds ancrés dans le sol, épaules relâchées, gestuelle avec le haut du corps).

-

*La faculté d'un orateur à convaincre son auditoire repose à 60% dans sa **gestuelle**.* -

Veillez à **faire du fond votre priorité**. Si la forme prime dans les critères de notation du concours Lysias (60% forme / 40% fond), négliger le fond serait une grave erreur. En effet, lorsqu'un orateur maîtrise son sujet, il est de fait plus détendu, et c'est dans ces conditions que la forme est la plus aboutie. L'idée est simple : réunir la matière nécessaire pour être capable d'offrir un discours spontané. C'est le secret de la plaidoirie sans notes (et non ce n'est pas le par cœur).

Pensez également à soigner votre **apparence**, on pourra bien dire que l'habit ne fait pas le moine, il reste que la première impression est cruciale. Vous cherchez à retenir l'attention de votre auditoire par le verbe, et non par les motifs exotiques de votre cravate.

Enfin, n'oubliez jamais de **prendre du plaisir**. Le concours Lysias (comme les autres concours de plaidoirie) est une compétition, certes, mais il s'agit avant tout d'une aventure pleine de richesses.

« Je ne perds jamais, soit je gagne, soit j'apprends. » - Nelson Mandela. Page 7 sur 12

PARTIE 2 - L'ÉLOQUENCE

Par Ruben Jean - Lauréat national en éloquence (2019) ; Lauréat Lysias Evry en éloquence (2019) ; Demi-finaliste Lysias Evry en plaidoirie civile et pénale (2017/2018)

Les méthodes et conseils prodigués dans cette partie s'appliquent aux concours d'éloquence avec des sujets en question de réflexion. L'exemple utilisé sera celui du concours Lysias ouvert aux troisième, quatrième et cinquième années de droit ; mais cette partie peut être utilisée pour tout autre concours d'éloquence.

1 – La préparation du discours

A - L'inventio

Lorsque vous recevrez le sujet, il vous faudra réunir sur un support tous les éléments qui vous viendront en tête. Le sujet que vous recevrez sera une question *ex: La peinture est elle une poésie muette ?*

Que vous soyez à la positive ou à la négative lors de votre travail de recherche vous devrez **chercher dans les deux sens**, il faudra réunir toute la matière possible, aller chercher dans la littérature, la philosophie, la peinture elle-même, vos expériences propres etc.

Cette étape prend moins d'un jour, lorsque vous connaissez les thématiques abordées. Cela ne devrait pas dépasser 2 à 3 jours lorsque vous ne maîtrisez pas le sujet. Tout en sachant que vous n'aurez qu'une semaine de préparation, parfois moins, raison pour laquelle *l'inventio* ne doit pas prendre la plus grande partie du temps.

Vous consacrerez le reste de votre préparation à la mise en œuvre du *modo operendi* (mode opératoire).

B. L'improvisation, lâcher ses notes

Puisque l'intérêt est ici d'atteindre les sommets de l'éloquence, il vous faut comprendre pourquoi l'usage de notes est à proscrire progressivement. Les notes sont appuis, un réconfort mais avant tout une prison, elles rendent l'orateur "prisonnier d'une idée"(cf *Le Condamné à mort*, V.Hugo)

Il existe de très bons orateurs les utilisant cependant l'orateur doit veiller à ce que son *ethos* soit contrôlé. *L'ethos* renvoie à la crédibilité de l'orateur, à sa manière de susciter la sympathie. Pour ce faire, il lui faudra lâcher ses notes pour pouvoir récolter dans le regard de chacun des juges, une stupeur, un frisson, une part de leur âme.

L'orateur doit **garder un lien visuel permanent avec les juges**, mais comment le maintenir si les notes sont présentes, il finira nécessairement par se briser. De manière naïve on pourrait se dire qu'il n'est pas grave de rompre ce lien visuel, ce n'est que temporaire. Cela dit notre siècle n'est pas celui de l'attention, nous avons moins d'aptitude à la concentration.

Alors entre celui qui n'aura pas lâché les juges du regard et celui qui part moment penchera sa nuque pour y lire quelques idées sera rarement favorisé.

Page 8 sur 12

L'orateur affranchi de toutes notes sera donc plus crédible, car les pensées et paroles sortiront de lui directement, ainsi **un sentiment de sincérité et de spontanéité** ressortira. Le discours est une longue opération de séduction, ou l'orateur s'attellera à "Plaire, Instruire, Émouvoir" (cf *De Oratore*, Cicéron)

Comment l'orateur doit-il procéder pour s'affranchir de ses notes ?

Certains pensent qu'il faut apprendre son texte par cœur, c'est une erreur de débutant, pour plusieurs raisons d'une part parce que c'est beaucoup trop onéreux en temps, cela pousse bien souvent les "orateurs" à surjouer, la sincérité en est donc affectée, mais le pire des maux c'est l'oubli.

Quant l'orateur (ou plutôt l'acteur) apprend son texte il n'est plus capable d'une idée d'un trait d'esprit, il est attaché à son apprentissage comme un enfant à son sein. Les mots appris sont son salut, lorsqu'ils disparaissent, il n'est plus.

Par conséquent, **il ne faut jamais apprendre tout son discours par cœur** mais être stratégique, Il faudra préférer les parties primordiales, l'exorde (captation de bienveillance) pour la première impression qui reste bien souvent la dernière ainsi que la péroration (conclusion).

Il faudra vous faire confiance, car lorsqu'on décide de lâcher ses notes pour la première fois la peur nous vient. Les quelques minutes précédant la prestation sont des moments de solitude intense, de sueurs froides, d'angoisse et d'inquiétude. Mais lorsque vous serez lancés il ne faudra rester concentré sur un objectif, convaincre et persuader son auditoire.

C. Le *modo operandi* (mode opératoire)

L'orateur n'est pas un acteur, il n'apprend pas un texte, il suscite dans le cœur de son auditoire des violences, des interrogations, des douceurs.

Un orateur qui souhaite plaider sans notes devra avoir une **pensée structurée** ce qu'il devra faire est simple, organiser ses idées, ses arguments **sous la forme d'un plan**. Lorsque son plan sera fini, l'orateur devra le mémoriser.

En d'autres termes, l'exorde et la péroration devront être appris et le développement sera sous forme de points qu'il faudra mémoriser.

Ce qui fait la différence entre un "orateur" qui apprend son texte par cœur, et un orateur qui par moment improvise c'est que l'un gardera la même forme au cours des différentes prestations qu'il répétera, quand l'autre aura une prestation toujours différente du moins dans la forme du discours, car il **s'adapte à l'ambiance générale**.

Pour la mémoire, l'orateur devra répéter son discours, pour déclencher en lui des automatismes, pour qu'il sache à la suite de quel argument, une autre partie commence par exemple.

-

Exercice : L'orateur devra être capable de parler 5 minutes sur des lieux-communs tels que l'amour, la mort, la peur, le courage, l'envie, etc.

Mettez-vous devant un miroir ou un ami et répondez à cette question « Faut-il aimer? » Vous pourrez changer cette question en fonction des lieux-communs cités précédemment.

-

2 – Le corps du discours

A - La construction du discours

1° L'exorde (phrase d'accroche + introduction) (1-2 minutes)

C'est la première impression que vous donnez, il ne faudra pas la manquer. **2° La**

division (annonce implicite de plan)

3° La narration (1 minute)

4° L'argumentation (4 à 5 minutes)

Préférez l'ordre nestorien : entourer un argument faible d'arguments plus forts (cf Partie 4, page 44)

Exemple : La pluie est-elle une malédiction

- fort : La pluie dégrade dans le temps les choses les plus solides. - faible :

Personne n'aime la pluie

- fort : La pluie s'est l'allégorie de l'impuissance humaine face au destin 5° La

réfutation (1 minute)

6° La péroraison (conclusion) (2 minutes)

Il faudra se contenter de remémorer à l'auditoire votre thèse principale sans forcément répéter les arguments puis finir sur une ouverture, ou un message qui exhorte les foules.

B - Les ornements du discours

Bien des orateurs s'illustrent par un style sans ornements pourtant il est évident que certaines **figures de style** produisent un effet dévastateur sur l'auditoire, il convient donc d'en énoncer quelques unes. **L'oxymore** qui consiste à mettre dans une même phrase deux mots opposés. Il peut être utile dans chaque partie du discours.

Exemple: Ce soleil glacé, Ces tristes Clowns, etc..

L'anaphore consiste quant à elle à commencer une série de phrase avec la même construction. Lors d'une envolée lyrique, d'un passage émotionnel dans un discours, par

Page 10 sur 12

le choix des figures de style et l'intonation donnée par l'orateur, elle peut venir émerveiller l'auditoire, le surprendre.

L'épiphore qui consiste à une répétition d'au moins deux phrases à la fin de chacune des phrases.

La **métaphore**, la **personnification**, l'**allégorie** sont des figures par analogie elles sont plus connues mais toujours si efficaces.

3 - Le déroulé du discours

A - L'actio

Une certaine **bienséance** s'impose à l'orateur lorsqu'il plaide. Il se tiendra bien droit, les pieds ancrés dans le sol, Les regards seront distribués aux juges, rarement au public, l'orateur empruntera au théâtre sans pour autant singer l'acteur, il ne devra pas jouer une émotion, mais la feindre.

Les gestes seront contrôlés, les **gestes seront spontanés**, les bras seront parallèles au buste et les mains à hauteur de lèvres. Les bras seront distribués de manière spontanée soit vers soi soit vers les juges, il ne s'agit pas de vous imposer une gestuelle, puisque celle-ci doit être naturelle et en concordance avec vos mouvements d'âme, mais de vous donner un modèle-type.

Une manière d'améliorer son actio serait de déclamer chez soi un texte appris par coeur pour

pouvoir se concentrer sur ses intonations, sa gestuelle, sa voix uniquement.

B - Le pathos

“Plaire instruire et émouvoir” sont les maîtres-mots de l’art oratoire.

Pour susciter l’émotion quelques techniques devront être maîtrisées. Les silences, le champ lexical, les figures de style, la narration.

“Ce corps stupide était là, trop niais pour comprendre, trop gentil pour réagir, il était au sol et comprit trop tard que ceux qu’il appelait “ses amis” ne l’avaient jamais été”. Dans ce petit passage, nous pouvons déjà mettre le doigt sur l’élément le plus important pour susciter la pitié, il ne ressort pas explicitement. C’est **le silence**, il doit être présent sans que l’on ne puisse le toucher, il est lourd, grave, pesant.

Le silence permet la réflexion, le repos de l’orateur, mais permet aussi à l’auditoire l’assimilation des données énoncées.

Lorsqu’un orateur posera une question, ex: “Existe-t-il vraiment une personne dénuée de défaut”, cette question est plus de l’ordre de la question rhétorique, mais le silence qui se voudra long forcera l’auditoire à véritablement s’interroger, puisque la question est impersonnelle il se l’adressera à lui-même. Le silence permettra de renvoyer l’auditoire face à ses propres interrogations, contradictions.

Page 11 sur 12

Pour ce qui est du pathos la question de la crédibilité et de la vraisemblance permettra à l’auditoire d’opérer la catharsis, la purgation des passions, et pour ce faire l’auditoire devra croire en votre sincérité, pour pouvoir s’identifier à votre propos. D’où l’intérêt d’une part de plaider sans notes, d’autre part d’être en concordance avec l’ambiance.

Le **champs lexical** a un intérêt décisif lorsque notre intervention a pour but de susciter les larmes, il convient d’utiliser un champs lexical dédié au thème, on ne pourra pas utiliser certains types de phrases, de mots, car le risque serait de rompre la tension dramatique, et d’attribuer à cet instant de tension d’autres thèmes comme le rire qui ne sont pas à propos.

Si nous prenons le groupe nominal cité plus haut “Ce corps stupide” cela suscite la pitié, on parle de la bêtise d’un corps, alors que la chair ne devrait pas être capable d’une pensée ou d’une intelligence, cette figure de style qu’est la personnification est utilisée pour amplifier, souligner la maladresse de cet individu.

Ainsi, l’ambiance dramatique est respectée.

La **narration** pour susciter le pathos est redoutable “Il n’était pas vraiment beau, il n’avait pas vraiment d’ami et chaque jour il se réveillait dans l’espoir de le devenir un peu plus, comme si une volonté pouvait affecter la fatalité immuable de ce que donne mère nature”. La narration à la 3e personne du singulier permet à tout le monde de s’identifier, toute personne pourra s’imaginer à la place du protagoniste. Raison pour laquelle la narration est l’une des meilleures captations de bienveillance.

4 – Lectures conseillées

De Oratore, Cicéron

De l’Institution oratoire, Quintilien

Le secret de Démosthène, Quintilien

Remarque sur la parole, Jacques Charpentier
La Parole est un sport de combat, Bertrand Périer