

Je ne suis pas un déversoir de paroles

Une part de mon métier d’avocat consiste à recevoir mes clients pour les conseiller. J’organise donc des réunions soit seul avec le client soit en présence de ses autres avocats.

Je m’efforce toujours d’osciller entre deux exigences : l’empathie et l’autorité.

L’empathie, car l’avocat est d’abord quelqu’un que l’on consulte lorsqu’on rencontre une difficulté, lorsqu’on est confronté à un doute, fragilisé par une situation. Dans toutes ces situations, on a besoin de parler à un tiers. Le métier d’avocat est donc avant tout un métier d’écoute : comment pourrions-nous porter une parole (c’est l’étymologie même du mot avocat : *ad vocare*, appeler à côté de soi) si nous ne prenons pas au préalable la peine de l’écouter ?

Mais l’écoute a aussi ses limites. Je ne suis pas une assistante sociale. Je ne suis pas un psychanalyste. Bref, je ne suis pas un déversoir de paroles. Je suis un professionnel du droit. J’écoute pour autant que ce que l’on me dit a un rapport avec le problème juridique pour lequel je suis consulté. Combien de fois ai-je été confronté à des clients qui venaient me raconter leur vie par le menu, dans les moindres détails, en me donnant des documents froissés, tachés, désordonnés, insignifiants, parfois apportés dans des sacs-poubelles ? C’est à ce moment-là qu’il faut passer au second registre, celui de l’autorité. Non pas de l’autoritarisme. Il s’agit juste d’indiquer que telle information n’est pas nécessaire, de reprendre la main sur l’entretien en posant soi-même les questions qui nous semblent utiles.

Une fois que l’on est ainsi renseigné, on peut commencer à élaborer une stratégie, qu’il s’agisse d’une stratégie de négociation, de médiation ou de contentieux.