

COUR INTERNATIONALE DE JUSTICE



Méthodologie de la plaidoirie

Qu'est-ce qu'une plaidoirie ?

Le mot « plaidoirie » désigne en droit, le discours écrit ou oral dressé dans le cadre d'un procès par une partie, en vue de faire valoir ses prétentions, ses preuves et ses arguments. Il sert de feuille de route, clarifiant au juge ou aux arbitres ce que vous cherchez à prouver et comment vous comptez le faire. C'est une introduction claire à la stratégie de votre affaire. Vous, avocats, la présenterez en début de modélisation et elle devrait durer 2 minutes.

Son but : La plaidoirie expose les défenses et les prétentions devant un tribunal. Elle a pour but dans certains cas de faire innocenter une personne, ou d'atténuer sa peine. Il s'agit donc de défendre une cause devant les juges.

Le mémorandum d'ouverture sert à donner une vue d'ensemble, à structurer votre argumentaire, et à préparer le terrain pour ce qui viendra pendant le procès. Les preuves seront introduites formellement plus tard, lors de la phase probatoire (la présentation des preuves).

Comment la rédiger?

Dans une plaidoirie, vous avez une position imposée, positive ou négative. En fonction de cette position, vous devez élaborer une thèse, qui sera soutenue par un argumentaire. Votre thèse ne doit pas se limiter à une reformulation de votre position, vous devez réussir à apporter un supplément, quelque chose auquel on n'aurait pas pensé instinctivement, et qui montre que vous avez réfléchi au sujet.

La plaidoirie comprend trois 3 parties à savoir :

- Une introduction (A),
- Un développement (B),
- Et une conclusion (C).

ATTENTION : la plaidoirie d'ouverture n'est pas le moment pour entrer dans le détail des preuves. Son but est plutôt de présenter un aperçu général de l'affaire et d'expliquer brièvement ce que vous allez prouver au cours du procès. Vous exposez les faits principaux, votre théorie du cas, et ce que vous espérez démontrer grâce aux preuves que vous présenterez plus tard.

Le fond :

A. Commencez par :

- Accroche, donner envie à votre public de vous écouter.
- Définissez clairement le rôle de votre pays dans l'affaire.
- Identifiez clairement le rôle de votre pays dans le conflit. Maîtrisez les faits, les traités pertinents.

B. Puis :

- Étudiez les faits, les lois, et les précédents juridiques pertinents.
- Arguments principaux : Des faits pertinents qui ont conduit à la procédure, en restant objectif. Présentation des événements clés, mais sans entrer dans les détails des preuves. Si possible, utiliser des textes de loi et d'autorité. Être précis, dates etc...

C. Enfin :

- Exposez rapidement vos arguments et demandez la décision souhaitée.

La forme :

- Qualité de la langue : niveau de langue, adaptation du vocabulaire
- La voix : claire, articulation, vitesse, force
- Présence : détaché de vos notes, posture du corps, contact visuel