

Interview

Quel est le travail d'un avocat aux assises ?

Réponse de Maryse Pêchevis, présidente locale du Syndicat des Avocats de France. Attention, idées reçues en danger !

Le travail de l'avocat commence-t-il aux assises ?

Non, loin de là. La défense commence dès qu'on avocat se rend en garde à vue ou qu'il rencontre un accusé avant l'interrogatoire de première comparution devant le juge d'instruction. Il en va de même lors du premier rendez-vous avec une victime si l'en est en patto civile. Et ce travail ne s'achève pas forcément à la sentence.

Les procédures criminelles sont longues et le procès n'est qu'un des temps de ce processus. En revanche, ce processus est un des événements les plus importants qui peut arriver dans la vie d'une personne, qu'elle soit accusée, victime ou proche de l'un d'eux.

« Défendre suppose un investissement important »

Dans un contexte comme celui-ci, défendre suppose un investissement important de la part de l'avocat. En revanche, l'expérience a dit, on se rend compte qu'on grandit énormément à chaque procédure d'assises, notamment dans l'approche des individus, dans la psychologie, dans la compréhension du passage à l'acte et du phénomène de la délinquance.

« Durant la procédure, quelle est votre tâche la plus difficile ?

Rien ne peut se faire si l'on n'a pas la confiance de son client. Or, écouter et comprendre un problème ne suffit pas. Il faut aussi être capable de ne pas éluder les difficultés et de dire quand c'est nécessaire :

« Là, vous vous trompez de chemin, la version que vous donnez ne correspond pas du tout au dossier »

Ce n'est qu'à partir de ce moment là qu'un travail peut vraiment commencer.

C'est une de nos tâches les plus difficiles parce qu'on risque de perdre la confiance du client et donc le dossier, mais c'est indispensable. D'autant que je suis convaincue que pour bien défendre aux assises, il faut prendre un dossier dès le début. Quand ce n'est pas le cas, quelle que soit la façon dont s'est



Maryse Pêchevis (Photo DR)

déroulée l'instruction, le dossier est ficelé et c'est trop tard.

Beaucoup de choses sont donc jouées lorsque le procès commence ?

Les juges assesseurs et les jurés n'ont pas accès au dossier. Pour juger, ils ne peuvent s'appuyer que sur ce qui se dit à l'audience. Or, ce qui est évoqué oralement est l'émanation de tout ce qui s'est fait avant, lors de la garde à vue et de l'instruction. Éléments que seul le prétoire connaît et en fonction desquels il organise les débats.

« Notre cap, c'est l'intérêt du client. Et son intérêt, c'est d'être crédible »

Notre travail consiste donc à prévoir les différents thèmes et les différents points qui seront abordés lors du procès, sans en éviter aucun, afin d'éviter les pièges. Et ce à toutes les phases de la procédure.

Quel est votre rôle durant l'instruction ?

Nous sommes les garants de la régularité de la procédure et du fait que le juge n'exerce pas trop de pressions sur celui qui est face à lui. Mais si on n'explique pas notre travail à nos clients, ils sont souvent

le ?

C'est une question très difficile à laquelle chaque avocat a sa réponse, qui ne peut d'ailleurs être différente selon les cas. Quand on est face à quelqu'un qui nie l'évidence et qui ne veut rien entendre, on a deux possibilités.

Lui dire : « écoutez, débrouillez-vous avec votre histoire, je ne peux pas plaider ça, allez voir ailleurs » tout en sachant qu'ailleurs il aura exactement le même problème. Ou dire : l'essentiel c'est qu'il ou elle n'aille pas seul à l'audience, en essayant de l'accompagner et d'éviter le piège. Dans ces cas là, le seul petit espoir qui reste, c'est que la personne manque à l'audience. Mais on ne peut pas faire de miracles.

Même il y a aussi les situations où la personne est incapable de faire face à son acte...

Oui, c'est souvent le cas dans les affaires d'incapacité et c'est très difficile. On essaie d'aider la personne à accoucher de ses aveux. Si ce n'est pas possible, on peut essayer de le plaider.

Arrive-t-il qu'une personne vous dise : « Je ne peux pas le dire, mais vous vous pouvez ? »

C'est rare, mais cela arrive. On est alors pleinement dans notre mission puisqu'on porte la parole de celui qu'on défend.

« Une belle plaidoirie ne suffit pas »

Quelle est la place de la plaidoirie dans votre travail ? Est-ce le moment majeur ?

C'est souvent l'impression du public, mais elle est fautive. Le travail en amont et celui qui se fait à l'audience sont essentiels, la plaidoirie consistant à ramasser tous les morceaux du puzzle. Si par exemple on annonce quelque chose en plaidoirie qui n'a pas été abordé, les jurés ne nous croient pas. Et tout le travail peut être mis en doute.

Donc une belle plaidoirie, cela ne suffit pas ? Heureusement ou malheureusement, non.

Propos recueillis par Florence GARNIER

déçu parce que nous ne pouvons pas parler à leur place et que, sauf exception, nous ne poserons des questions qu'à la fin.

Vous avez abordé la question de l'évolution des accusés ou des victimes lors de la procédure. Est-ce que cette évolution fait partie de votre fonction de conseil ?

Notre cap, c'est l'intérêt de notre client, et son intérêt, c'est d'être crédible. Pour cela, tout un travail en amont est souvent nécessaire.

Y a-t-il une différence fondamentale entre le fait de défendre un accusé et d'être en partie civile ?

Sur le fond, non, notre mission est la même : porter la parole de celui ou de celle que nous défendons, ce qui implique de bien le ou la connaître. C'est aussi d'informer sur ce qui va se passer chez le juge d'instruction ou lors du procès. Lorsque l'on est en partie civile, c'est extrêmement important, notamment en matière de crime sexuel, car la quasi totalité des victimes appréhendent la confrontation avec leur agresseur.

Où est votre limite quand votre client est dans la dénégation tota-