

Charles SENARD

Convaincre !



Grâce aux secrets

des grands maîtres

**Préface de
M^e Pierre
CORNUT-GENTILLE**

DUNOD

Du même auteur :
Charles Senard, *Imperator. Diriger en Grèce et à Rome*,
Les Belles Lettres, 2017.

Couverture: *Misteratomic*
Illustrations: Rachid Marai
Mise en page: PCA-CMB

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, 2017
11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff
www.dunod.com
ISBN 978-2-10-076642-0

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2^o et 3^o a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

À mon fils, Paul

SOMMAIRE

Remerciements	IX
Préface	XI
Introduction	1
Auto-diagnostic	4
1. Que dire ? Trouver ses idées comme Aristote	7
Soyez crédible !	9
Inspirez confiance	12
Agissez sur l'état d'esprit de votre auditoire	20
Soyez à l'écoute : une condition <i>sine qua non</i>	21
Quelques exemples d'interventions sur l'état d'esprit de l'auditoire	27
Trouvez de bons arguments	31
2. Élaborer un plan comme Quintilien	43
Réussissez votre entrée en matière	45
Présentez votre sujet	56
Organisez votre argumentation	62
Concluez en beauté	65
3. Le dire avec style comme Cicéron	73
Exprimez-vous correctement et clairement	75
Marquez votre auditoire !	79
Trouvez votre style	94

4. Être acteur comme Démosthène	101
Travaillez votre voix	103
Animez votre corps	112
Dernières recommandations avant de vous lancer	120
 Conclusion	 129
Auto-évaluation	134
Annexes	137
Bibliographie	157

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier Me Pierre Cornut-Gentille de m'avoir fait l'honneur de préfacier cet ouvrage.

Merci aussi à mes éditrices de Dunod, Valérie Briotet et Julie Robert, pour leur soutien constant et la qualité de leur travail, ainsi que Laurence Baulande qui a soutenu le projet à ses débuts. Merci aussi à Rachid Marai pour ses beaux portraits d'Aristote, de Quintilien, de Cicéron et de Démosthène, inspirés de bustes antiques ou d'enluminures de la Renaissance, ainsi qu'à tous les professionnels de Dunod qui ont apporté leur contribution.

Merci enfin à Louise et à Paul, pour leur aide et leur compréhension (quasi) infinies pendant la rédaction de ce livre !

PRÉFACE

Convaincre. C'est la mission et le devoir de l'avocat. Mais n'est-ce pas vrai de beaucoup d'autres professions et n'est-ce pas une nécessité pour tous ceux qui exercent une activité, à quelque niveau que ce soit, dans une entreprise ?

Le responsable commercial doit convaincre les clients ; le chef d'entreprise doit convaincre ses actionnaires et ses collaborateurs ; tout chef de service ne peut obtenir le meilleur de ses collaborateurs s'il est inapte à les convaincre et tout salarié doit savoir convaincre ses supérieurs aussi bien que ceux qui travaillent en équipe avec lui. Mais le métier d'avocat présente cette singularité, jamais rencontrée dans les autres professions : pour convaincre ceux à qui son discours s'adresse (les juges), il doit affronter des contradicteurs (le procureur ou l'avocat de la partie adverse) dont le métier est précisément de contester sa démonstration. À chaque fois qu'un avocat prend la parole, il sait qu'un autre a le devoir de se lever à son tour pour le contredire. C'est dire que, plus que quiconque, l'avocat mesure la difficulté de l'exercice auquel il est confronté tous les jours. C'est probablement la raison pour laquelle Charles Senard m'a demandé de préfacier cet ouvrage qui, s'appuyant sur les règles énoncées par les maîtres de la rhétorique antique, contient des conseils pratiques utiles à ceux qui, dans leur entreprise, sont confrontés à la nécessité de convaincre.

Mon expérience m'a appris que, contrairement à une idée répandue, en matière d'éloquence ceux qui sont les plus doués, les esprits les plus brillants ne sont pas toujours les plus convaincants. Jean-Denis Bredin, l'un des plus talentueux avocats d'aujourd'hui a écrit : *« Je crois que l'éloquence s'apprend, que l'éloquence procède d'un certain nombre de règles et que l'une des grandes erreurs que commettent volontiers les orateurs,*

les avocats comme les hommes politiques, c'est de croire que l'éloquence est un don. L'éloquence est non seulement un travail mais elle est aussi une méthode qui s'adapte le mieux qu'il se peut à ce qu'elle veut dire. » Il observe aussi : *« La pire éloquence est celle qui n'attache plus d'importance qu'aux mots, et qui méprise les choses. »* L'éloquence, c'est bien autre chose que le simple maniement des mots.

La forme de l'éloquence, le style des orateurs ne cessent d'évoluer. Il n'y a rien de commun entre le style oratoire des hommes politiques de la Troisième République et celui de nos contemporains dont la forme du discours est adaptée à la télévision plus qu'aux tribunes des assemblées. Au ^{xix}^e siècle, il était fréquent que les avocats plaident deux ou trois heures, ou plus encore, sans indisposer les juges. C'est inconcevable aujourd'hui et l'avocat efficace se doit d'être concis, ce qui modifie bien évidemment le style et la forme de la plaidoirie. Pourtant, si l'on veut convaincre, il est impossible de s'affranchir des règles fixées par les grands maîtres de la rhétorique antique que sont Aristote, Quintilien, Cicéron et Démosthène. *« Je suis frappé, écrit encore Jean-Denis Bredin, de voir à quel point les règles classiques de l'éloquence sont présentes même chez les orateurs qui ne les ont pas apprises, chez qui elles s'imposent comme naturellement. »*

Enfin, je veux ajouter aux excellents conseils de Charles Senard trois règles de conduite auxquelles tout orateur doit se cramponner sous peine d'échouer dans sa tentative de convaincre :

1. Ne jamais cesser de se mettre à la place de l'auditeur. Un ancien magistrat disait : *« Être éloquent, c'est parler comme parleraient ceux qui vous écoutent s'ils parlaient bien. »*
2. Ne jamais renoncer à être soi-même. Telle métaphore, telle figure rhétorique, tel trait d'humour vous auront séduit chez un autre orateur. Avant de les reprendre à votre compte, posez-vous toujours la question de savoir si elles sont adaptées à votre personnalité. Si ce n'est pas le cas, renoncez-y car c'est votre sincérité qui sera mise en doute par vos auditeurs.