

The background of the image shows the spines of several old, thick books stacked vertically. The pages are yellowed with age, and the dark red or maroon covers are visible between the pages. The books are slightly worn, with some fraying at the edges. The lighting is soft, highlighting the texture of the paper and the binding.

L'ARGUMENTATION JURIDIQUE

RESSOURCE ÉDUCATIVE LIBRE POUR LE COURS CML1611

Cette ressource pédagogique fut préparée par France Courtemanche et Camille Bontems (sous la direction de Anne Levesque) à l'intention des élèves qui suivent le cours de compétences et habiletés juridiques (CML1611) à la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa et a bénéficié d'une Subvention REL de la Bibliothèque. Ce document est à jour à partir du 1er septembre 2022 et mis à disposition selon les termes de la licence Creative Commons Attribution - Pas d'utilisation commerciale <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.fr>

INTRODUCTION

L'expertise du juriste ou de l'avocat ne s'arrête pas à la maîtrise du droit. Il doit non seulement pouvoir déterminer les règles de droit applicables dans une situation donnée, mais aussi savoir les utiliser et les présenter pour convaincre un juge du bien-fondé de la position qu'il défend. Dans cette veine, il est nécessaire de pouvoir argumenter de manière pertinente et convaincante.

Il existe de nombreuses manières d'argumenter. Sans chercher à toutes les présenter, nous tenterons ici de vous présenter quelques éléments pour vous aider à construire vos premiers argumentaires juridiques.

Commençons en étayant quelques définitions :

En premier lieu, on peut définir l'argumentation comme étant « la formulation successive de plusieurs assertions selon une logique rigoureuse » [1]. On retrouvera donc plusieurs « assertions argumentatives » (ou arguments) qui, prises dans leur ensemble, vont constituer le raisonnement [2].

Construire un argumentaire exige donc d'identifier ses assertions, ou arguments, puis de les organiser de manière logique dans le but de convaincre son auditoire que la thèse que l'on défend est la meilleure.

Les arguments, quant à eux, peuvent être définis comme les « raisons évoquées pour justifier la thèse » [3]. Il s'agit des différents blocs qui vont permettre de construire le raisonnement.

L'argumentation et la rhétorique ont de très nombreuses applications. Nous nous en tiendrons à l'argumentation juridique, c'est-à-dire « celle que les parties à un procès énoncent devant un tribunal et aux fins d'obtenir une décision exécutoire » [4].

Dans ce cadre, nous commencerons par une présentation de différents types d'arguments, avant de nous pencher sur la construction d'un argument puis sur la manière d'organiser un raisonnement, avant de vous présenter quelques conseils pour éviter certains écueils courants.



PARTIE NO. 1

PRÉSENTATION DE DIFFÉRENTS ARGUMENTS JURIDIQUES

Il existe de nombreuses manières de classer les arguments utilisés en droit. Nous suivons un parti pris dans ce document, qui ne reprend pas nécessairement les distinctions les plus académiques.



Si ce sujet vous intéresse, nous vous invitons à consulter la ressource suivante :

<https://www.thefreelibrary.com/La+logique+juridique%3A+typologie+des+arguments+judiciaires.-a0370320720>

1. PRÉSENTATION DES ARGUMENTS

Nous avons choisi ici de privilégier une approche pratique, qui distingue entre les arguments reposant sur l'application de la règle et ceux reposant sur la construction ou la discussion de la règle.

A. Les arguments relevant de l'application de la règle

Ici, l'objectif est de convaincre le juge qu'une règle s'applique (ou, au contraire, qu'elle ne s'applique pas), sans discuter du contenu de la règle elle-même. En général, on peut avoir deux thèses :

- Soit on demande au juge d'appliquer la règle (loi ou précédent). On parle alors d'analogie, ou de raisonnement *a pari*;
- Soit on demande au juge d'écarter l'application de la règle. On parle alors de distinction, et parfois de raisonnement *a contrario*.

i. L'analogie

L'acte de raisonner par analogie signifie d'énoncer une ressemblance de relations entre plusieurs faits ou notions. Ce type de raisonnement repose sur la prémisse selon laquelle des situations similaires devraient être traitées de la même façon.

Un juriste peut raisonner par analogie afin d'exploiter une jurisprudence qui lui est favorable ou demander l'application d'une loi. Ce faisant, la personne qui invoque l'analogie cherche une solution en s'inspirant des règles applicables dans un cas semblable ou à défaut très proche.

»»» Exemple

« [A]près avoir établi dans un arrêt précédent qu'un goût pour les aliments gras, une obsession pour le golf et le fait de s'adonner compulsivement aux jeux de hasard ne font pas partie des choix personnels fondamentaux que garantit l'article 7 de la Charte canadienne, c'est sur la base d'un raisonnement par analogie que la Cour suprême du Canada a jugé que la possibilité pour un employé d'assister à des opéras ou à des cours de piano, ou de s'entraîner pour un triathlon, sans avoir à garder un téléavertisseur près de lui, n'est pas davantage protégée par la Charte »

Votre rôle ici est donc de mettre en avant les ressemblances entre les faits de l'affaire en cause et ceux de la règle que vous voulez faire appliquer. On ne recherche pas une identité totale entre les deux situations de faits, mais une similarité suffisante.

Vous pouvez notamment insister sur le fait que certains éléments de fait sont plus importants que d'autres pour lier les situations et justifier l'application de la règle.

»»» Exemple

Le conseil de discipline de l'université a sanctionné un étudiant, A, pour avoir tenté de tricher avec un téléphone pendant un examen. Lors de l'examen suivant, une autre étudiante, B, essaye de tricher en employant une montre connectée. On se demande si le précédent de l'étudiant A permet de sanctionner l'étudiante B de la même manière. Les faits sont un peu différents : elle n'a pas utilisé le même objet pour tricher. Mais malgré cela, on pourra facilement argumenter que les faits sont suffisamment semblables pour justifier l'application du précédent.

Attention tout de même : les deux situations doivent rester suffisamment proches. On ne peut pas faire de raisonnement par analogie simple pour des situations qui ont beaucoup de différences. Dans un tel cas, il faudra avoir recours à des arguments complémentaires, qui s'appuieront sur la construction de la règle.



Exemple

Si je tiens un café dont l'entrée est interdite aux chiens et qu'un client veut entrer avec un chat, je peux essayer de faire valoir que les chats et les chiens sont des animaux suffisamment semblables pour que l'interdiction s'applique. Mon argument est toutefois moins convaincant et ses chances d'aboutir sont moindres, car il est manifeste qu'il s'agit de deux types d'animaux différents.

Ici, on pourra faire écarter le précédent, car même si dans les deux cas les faits impliquent un téléphone pendant un examen, ils restent très différents.

Le raisonnement *a contrario* est un cas particulier de distinction que l'on retrouve dans certains domaines juridiques (en particulier le droit criminel). Son nom est issu d'une locution latine signifiant par la raison des contraires.

Ce type de raisonnement mène à considérer que lorsque le législateur réserve une règle particulière à un cas déterminé, cette règle ne s'applique pas aux cas non prévus.

Partant de cette hypothèse, on en déduit que lorsqu'une solution doit s'appliquer à un cas particulier, si la règle de droit applicable est silencieuse sur le cas contraire, alors il faut appliquer à ce que cas contraire la solution inverse à celle prévue par la règle de droit.

Pour résumer, lorsqu'on utilise un raisonnement *a contrario*, on applique la règle de manière stricte :

- Soit la situation est expressément prévue par la règle, et dans ce cas on l'applique.

ii. La distinction

La distinction est l'inverse de l'analogie : l'objectif est de convaincre le juge que la situation en cause est trop différente du cas d'application de la règle, si bien que cette règle ne doit pas s'appliquer.



Exemple

On reprend l'exemple du précédent de l'étudiant A, sanctionné pour avoir tenté de tricher avec un téléphone pendant un examen. Pendant un autre examen, le portable de l'étudiante C, qui se trouvait dans son sac, a sonné, car elle avait oublié de l'éteindre.

- Soit la situation n'est pas prévue par la règle, et dans ce cas on ne l'applique pas.



Exemple

Pour pouvoir voter aux élections fédérales, il faut obligatoirement remplir certaines conditions. Tous ceux qui satisfont à ces conditions sont électeurs. A contrario, les autres ne le sont pas.

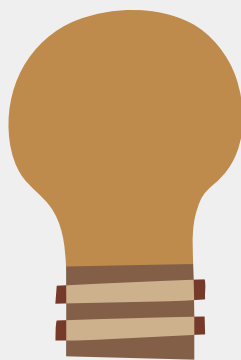


Exemple

Si un café interdit d'entrer avec un chien, mais que je veux rentrer avec mon chat: je peux faire valoir que seuls les chiens sont interdits et donc qu'a contrario, les chats ne le sont pas.

B. Construction et discussion de la règle

Ici, l'objectif n'est plus seulement de convaincre le juge d'appliquer la règle, mais plutôt de le pousser à la modifier ou à l'adapter au regard de différentes considérations. Cette construction peut



non seulement étendre la règle à de nouveaux cas, mais aussi la restreindre, la préciser, voire la changer complètement, lorsque les circonstances le justifient (ce sera toutefois très rare).

On se concentrera ici sur certains types d'arguments qui reviennent régulièrement dans les échanges juridiques: l'esprit de la règle (et le raisonnement a fortiori), la politique sociale ou économique, le droit par ailleurs et le changement de contexte. Cependant, ne vous sentez pas limités à ces arguments et n'hésitez pas à en utiliser d'autres si cela vous semble pertinent pour votre raisonnement.

i. Les arguments reposant sur l'esprit de la règle et le raisonnement a fortiori

Fonder un argument sur l'esprit de la règle, c'est s'interroger sur l'objectif du législateur ou du juge lors de l'adoption de la loi ou du précédent. Pour trouver quel est l'esprit de la règle, on peut recourir à plusieurs moyens :

- Dans le cas d'une loi: regarder le préambule de la loi, les débats parlementaires, les communications politiques relatives à l'adoption de la loi, la doctrine...
- Dans le cas d'un précédent: regarder surtout les motifs, mais aussi la doctrine, ou parfois des motifs adoptés par le même juge dans des affaires antérieures portant sur la même question.

Une fois que vous avez identifié l'objectif, il faut montrer en quoi la solution que vous proposez sert cet objectif (qu'il s'agisse d'appliquer la règle ou au contraire de l'écarter).



Exemple

Si l'on reprend notre exemple du café interdit aux chiens. Le client voulant entrer avec son chat pourra avancer que l'objectif de la règle est d'interdire les animaux agités et bruyants, qui sont susceptibles de déranger les autres clients. Or, les chats étant plus calmes, plus petits et moins remuants ou bruyants que les chiens, leur présence ne contrevient pas à l'objectif, si bien que la règle ne trouve pas à s'appliquer.



Exemple

À l'inverse, le propriétaire du café pourra faire valoir que la règle est justifiée par des objectifs d'ordre sanitaire : il faut éviter l'entrée d'animaux qui peuvent perdre des poils, salir le café, contaminer les produits de consommation, provoquer des réactions allergiques, etc. Or, les chats sont susceptibles de causer ces problèmes au même titre que les chiens. Ils doivent donc aussi être interdits.

Le raisonnement a fortiori est une catégorie courante de raisonnement fondé sur l'esprit de la règle. Son nom est issu d'une locution latine signifiant « par une raison plus forte », ou bien « à plus forte raison ».

Ce raisonnement vise les cas où, en considérant l'esprit de la règle, on trouve encore plus de raisons d'appliquer la règle à la nouvelle situation qu'au cas initial.



Exemple

Imaginons un parc qui a adopté une règle interdisant aux vélos de rouler sur les pelouses pour éviter d'abimer l'herbe. On peut conclure de cette règle que, a fortiori, il est aussi interdit de rouler sur la pelouse avec une voiture ou un camion, qui causeraient encore plus de dégâts.



ii. Les arguments reposant sur les politiques sociales ou économiques

Un argument relatif aux politiques sociales ou économiques tente de faire intervenir un enjeu provenant des sciences sociales ou des sciences économiques pour appuyer son raisonnement et/ou pousser à faire évoluer des règles.

Ainsi, ce type d'argument tente d'amener le juge à comprendre et à tenir compte des effets sociaux ou économiques qui découleraient de sa décision. On s'intéresse alors aux conséquences plus larges de la décision, et non seulement à la résolution d'une seule affaire.

L'avocat se doit de plaider cet argument si la décision qui favorise son client a des effets bénéfiques pour la société, ou si la décision inverse risque d'avoir des effets néfastes.



Exemple

Le client peut faire valoir que son chat est un animal d'assistance et que se déplacer sans lui occasionnerait une très grande angoisse nuisant à sa santé. Donc en pratique, lui interdire d'entrer avec son chat revient à lui interdire l'entrée du café en raison d'un handicap. Il plaide alors en s'appuyant sur des motifs sociaux.



Exemple

De son côté, le cafetier peut faire valoir que le chat risque de faire partir d'autres clients, gênés par la présence d'un animal, et donc de lui causer un préjudice économique.



Exemple

Des exemples tirés de l'affaire Conseil scolaire francophone de la Colombie-Britannique c Colombie-Britannique, 2020 CSC 13 : Dans cette affaire, les appelants demandaient davantage de services pour des écoles francophones de la Colombie-Britannique. Pour cela, ils se basaient sur l'article 23 de la Charte, qui consacre le droit des enfants à aller à l'école en anglais ou en français, quelle que soit la langue de la majorité dans la province ou le territoire où ils se trouvent.

Des exemples de considérations de politique sociale tirés de mémoires déposés devant la CSC :

Mémoire des appelants :

Para 86 : *En second lieu, alors que le cadre analytique de la juge du procès reconnaît que « [w]ith every year of delay, there is a real concern that more rightsholders might choose not to enrol their children in a CSF school, and lose their children's status as Education Rightsholders into the future »,*



au stade de l'analyse sous l'article premier, les tribunaux d'instance inférieure ont carrément ignoré cet impact individuel sur les titulaires de droits et l'effet préjudiciable le plus sévère résultant d'atteintes à l'art 23: soit l'extinction permanente et intergénérationnelle des droits des parents, de leurs enfants et de leur descendants.» (mots soulignés dans la version d'origine)

Para 88 : «Les tribunaux d'instance inférieure ont ignoré le caractère fondamental des droits garantis par la Charte en remettant en question l'efficacité, l'objet et le bien-fondé des droits qu'elle garantit, et en invoquant les vicissitudes historiques et sociales pour justifier la négation de droits individuels. Ce cadre analytique répudie l'engagement du Canada envers ses minorités en facilitant, par exemple, la justification d'atteintes au droit à la liberté de religion au motif que le Canada assiste à une montée de laïcité. De même, une telle approche permettrait la justification des violations au droit de vote au fur et à mesure que le taux de participation électorale diminue.» (nous soulignons)

Mémoire du Commissaire aux

Langues officielles du Canada (intervenant):

Para 23 : «Pour résumer, le commissaire soumet que peu importe le niveau de droit garanti sur l'échelle variable, ce droit, tel qu'il existe, doit toujours satisfaire "le principe d'égalité [qui] comporte, pour un groupe minoritaire, la possibilité de maintenir son identité linguistique et culturelle." L'égalité réelle est le seul critère permettant de tenir compte des besoins uniques des communautés de langue officielle en situation minoritaire du Canada. C'est pour cette raison que cette Cour en a fait un principe directeur constant en matière de droits linguistiques.» (nous soulignons)



Si ce sujet vous intéresse, nous vous invitons à consulter la ressource suivante:

<https://papyrus.bib.umontreal.ca/xmlui/handle/1866/18309>

iii. Les arguments reposant sur le droit par ailleurs

Un argument qui invoque le droit par ailleurs sort du champ territorial dans lequel notre droit s'applique et s'inspire, à la place, du droit régissant un autre territoire. Il peut s'agir du droit d'une autre province (ex : plaider devant la Cour d'appel de l'Ontario en s'inspirant d'une décision rendue par la Cour d'appel du Manitoba) ou encore du droit d'un autre pays.

Au Canada, pour des raisons pratiques, on s'inspire le plus souvent d'autres pays ayant des régimes de common law (le Royaume-Uni, l'Australie, les États-Unis d'Amérique, la Nouvelle-Zélande...), mais ce n'est pas obligatoire. En outre, des arguments fondés sur le droit civil pourront s'inspirer d'autres ordres juridiques civilistes.

Même si ces règles n'ont pas de force obligatoire, elles peuvent avoir une grande valeur persuasive. Si leur pertinence est correctement démontrée, elles peuvent constituer des arguments très convaincants.

Dans les faits, l'avocat qui tente d'invoquer un argument fondé sur le droit par ailleurs doit justifier en quoi la situation au Canada est comparable à celle du pays dont provient la règle et pourquoi celle-ci serait utile dans notre système juridique.



Exemple

Exemple tiré de l'affaire Mike Ward c Commission des droits de la personne et des droits de la jeunesse, 2021 CSC 43.

Dans cette affaire, l'appelant, Mike Ward, un humoriste québécois, fait appel de la décision de la Cour d'appel du Québec, qui l'a condamné à verser 35.000\$ de dommages-intérêts à Jérémy Gabriel, au motif que ses propos n'étaient pas discriminatoires et relevaient de sa liberté d'expression.



Exemple

Pour un résumé plus complet, vous pouvez consulter le site de la Cour suprême du Canada : <https://www.scc-csc.ca/case-dossier/cb/2021/39041-fra.aspx>

Voici un exemple de référence à du droit étranger, issu du mémoire de l'Association des professionnels de l'industrie de l'humour, intervenante.

Para 18 : *«Au sujet de la satire, la Cour européenne des droits de l'homme a jugé que l'humour était “une forme d'expression artistique et de commentaire social qui, de par l'exagération et la déformation de la réalité qui la caractérisent, vise naturellement à provoquer et à agiter.” Les tribunaux examinent attentivement l'intention de l'humoriste lorsqu'il s'agit de déterminer si une blague a dépassé les limites de l'acceptable.» (notes de bas de page omises, mots soulignés dans la version d'origine)*

Para 19 : *«Lors d'un spectacle en décembre 2000, l'humoriste belge François Pirette s'est moqué de la situation hypothétique d'un enfant né avec onze doigts dont neuf à une main et deux à l'autre. En réaction à ce spectacle, les parents d'un jeune homme né avec une atrophie*

de la main gauche avaient saisi la justice pour réclamer des dommages. Le recours a été rejeté en première instance et en appel. Pour déterminer s'il y a eu faute, la cour d'appel a apprécié le comportement de François Pirette par rapport à celui qu'aurait adopté un humoriste normalement prudent et diligent placé dans les mêmes circonstances et a conclu que "dans le cadre d'un spectacle comique, il est permis d'émettre des propos qui choqueraient s'ils étaient retirés de leur contexte et prenaient place dans un débat sérieux." »

Ici, l'avocat mentionne des décisions européennes et belges favorables à sa position dans des contextes proches: il s'agissait d'humoristes ayant fait des déclarations jugées choquantes ou discriminatoires.

Cette méthode a toutefois des limites. Il faut que la situation soit suffisamment comparable pour justifier le recours à la même règle.

En outre, il faut également prêter une attention particulière aux évolutions de ces règles et à leurs possibles conséquences négatives. En effet, les cours seront réticentes à appliquer des précédents qui ont eu des retombées néfastes dans d'autres systèmes juridiques.



Exemple

Dans une affaire de délits civils en Ontario, il ne sera pas judicieux

de s'inspirer ou de citer une affaire rendue par une juridiction québécoise sur la base du Code civil québécois, car ses dispositions ne sont pas identiques aux règles applicables en Ontario.

iv. Les arguments reposant sur le changement de contexte

Un argument qui fait valoir un changement de contexte part de l'hypothèse que le droit n'est pas immuable et doit ainsi évoluer de pair avec la société et ses valeurs. Cela va entraîner non seulement une évolution des règles (c'est-à-dire l'adoption de nouvelles lois, de nouveaux précédents, etc.), mais aussi une évolution dans l'interprétation de certaines règles pour conserver leur pertinence. Il s'agit donc d'examiner le contexte dans lequel la règle a été élaborée, et de le comparer au contexte dans lequel on applique cette règle à l'heure actuelle.



Exemple

*Sur le plan constitutionnel, la théorie d'interprétation de l'arbre vivant illustre bien cette conception. Il s'agit d'un principe enraciné en droit canadien depuis l'arrêt *Edwards v Canada (AG)* (1929), 1930 AC 124, [1929] UKPC 86. Selon cet arrêt, la Loi constitutionnelle de 1867 (alors encore appelée Acte de l'Amérique du Nord britannique) serait un «arbre capable de grossir et de grandir dans ses limites naturelles». Cette position avait justifié de faire évoluer l'interprétation du texte pour permettre aux femmes de siéger au Sénat canadien.*

On voit donc que, sous réserve de certaines limites, l'interprétation que l'on fait d'un même texte de loi peut être amenée à évoluer pour tenir compte du contexte.

2. NOTES D'APPLICATION

Dans les faits, certains facteurs peuvent influencer sur les chances de succès qu'auront vos arguments. Notamment, selon le domaine visé, les juges seront plus ou moins enclins à accepter une nouvelle adaptation ou une extension de la règle. Cela peut aussi varier selon la sensibilité personnelle des juges.

Il convient en outre de noter que ces différents types d'arguments ne sont pas mutuellement exclusifs. Si les circonstances s'y prêtent, un juriste peut invoquer plus d'un type d'argument au soutien d'une même thèse.

Enfin, il n'existe pas un seul « bon » raisonnement face à une même situation. C'est-à-dire que plusieurs raisonnements peuvent être adoptés pour exprimer ou défendre différents points de vue. Le tout dépend de la stratégie que formule le juriste en discutant avec son client.



Exemple

Dans notre exemple du café interdit aux chiens, le propriétaire souhaitant empêcher un client d'entrer avec un chat pourra faire valoir que la règle a pour

objectif d'assurer la tranquillité des autres clients et d'assurer le respect de règles sanitaires en empêchant la diffusion de poils d'animaux. Il pourra aussi rappeler que tous les commerces de la rue interdisent d'entrer avec des animaux quels qu'ils soient, et qu'il s'attend à ce que ses clients adoptent la même logique avec son café.



Exemple

De son côté, le client pourra faire valoir, comme on l'a déjà vu, que la règle n'interdit que les chiens et qu'un chat n'est pas un chien. Mais il pourra aussi ajouter que si l'objectif est la tranquillité des clients, un chat étant plus petit et souvent plus sage qu'un chien, le fait d'entrer avec son chat n'est pas contraire à l'esprit de la règle. Il pourra également faire une distinction avec les autres commerces, qui interdisent expressément tous les animaux, alors que le café n'interdit justement que les chiens, si bien que la règle appliquée ici devrait être différente.

PARTIE NO. 2

RÉDIGER UN ARGUMENT

Un raisonnement juridique complet est composé d'une pluralité d'arguments qui permettent, l'un après l'autre, d'orienter le juge ou le jury vers la conclusion finale souhaitée. Pour que l'ensemble se tienne, chacun des arguments doit être solide, un peu comme les maillons d'une chaîne.

On peut aussi voir le raisonnement comme un mur de briques : pour que le mur reste debout, chaque brique doit être suffisamment solide.

Dans ce but, il est préférable que chaque argument soit le plus clair, simple et précis que possible. Cela ne veut pas dire qu'un argument ne peut pas être complexe ou technique, simplement qu'il est important d'assurer un équilibre entre deux objectifs parfois contradictoires, à savoir :

- Apporter tous les éléments nécessaires pour convaincre le destinataire et,
- Rester simple pour ne pas lasser ou perdre le destinataire et s'assurer d'être lu.

En outre, un bon argument est celui qui se suffit à lui-même, en évitant les exagérations et les « effets de manche »,

qui a plutôt pour effet d'agacer les juges, voire les poussent à se demander ce que le plaideur cherche à cacher.



Les développements ci-dessous ont pour objectif de vous aider à construire des arguments solides et convaincants.

Première étape : Identifier la question en cause

Chaque affaire pose un certain nombre de questions auxquelles les juges ou le jury doivent répondre. Il y a le plus souvent une ou plusieurs questions en litige principales, qui peuvent ensuite être subdivisées en plusieurs sous-questions, lesquelles pourront encore donner lieu à de nouveaux développements.

>>> Exemple

Dans une affaire en droit des délits, les questions principales auxquelles il faut répondre pourraient être « le défendeur est-il responsable? » et, le cas échéant, « quelle est la réparation appropriée? »

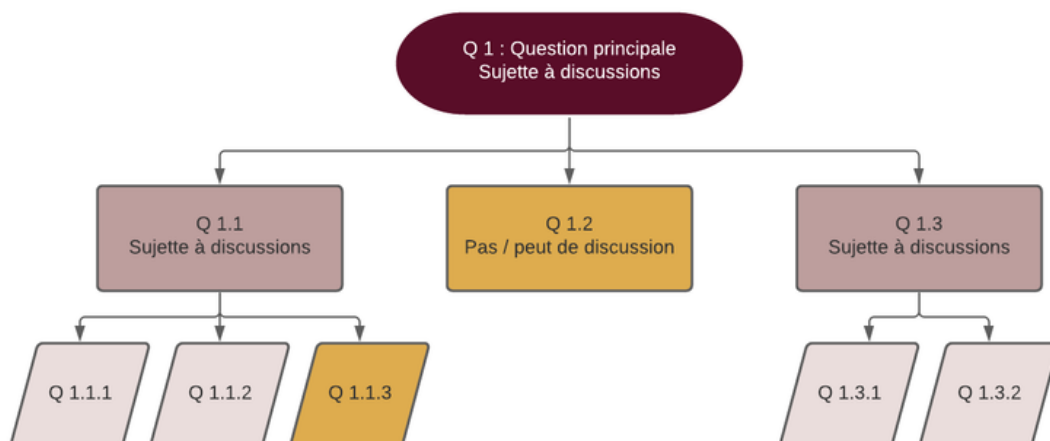
Chacune de ces questions est ensuite subdivisée en sous-questions.

>>> Exemple

si le délit invoqué est la négligence, il faudra entre autres se demander :

- *Le défendeur avait-il une obligation de diligence envers le demandeur?*
- *Le demandeur voudra montrer que oui, alors que, si possible, le défendeur voudra montrer que non. Cela mènera alors à d'autres sous-questions*
- *Le cas échéant, le défendeur a-t-il manqué à cette obligation de diligence?*
- *Le demandeur voudra montrer que oui, alors que, si possible le défendeur voudra montrer que non. Cela mènera encore à de nouvelles sous-questions.*

L'enchaînement de questions vers des sous-questions peut être illustré par le schéma suivant.



Chaque argument vient répondre à une, et de préférence une seule, question (il peut en revanche y avoir plusieurs arguments qui répondent à une même question). On remonte ainsi jusqu'à la question principale, en essayant d'orienter le décideur vers la position que l'on défend.

Quelques précisions :

- L'identification des questions peut être guidée par des tests définis par la jurisprudence ou la loi. Mais, elle pourra aussi dépendre du contexte ou des faits de l'affaire.



Exemple

Dans une affaire de négligence, si le défendeur est un décideur public, il faudra se poser la question de la nature de la décision en cause (politique ou opérationnelle). En revanche, cette question ne se posera pas si le défendeur est une personne privée.

Les questions auxquelles il est important de répondre sont celles qui donnent lieu à un débat entre les parties. Il n'est pas nécessaire d'argumenter sur un point faisant consensus.



Exemple

Dans une affaire de négligence, s'il est clairement établi par la jurisprudence, ou par la loi, que le défendeur avait une obligation de diligence, il ne sera pas utile de poser longuement cette question ou d'argumenter fortement sur ce point.

Plusieurs arguments peuvent répondre à une même question. En revanche, pour des raisons de clarté, il vaut mieux qu'un même argument ne réponde qu'à une seule question.



Exemple

Dans une affaire de négligence, on pourra parfois trouver plusieurs éléments qui démontrent que le défendeur a manqué à son obligation de diligence. Il y aura alors plusieurs arguments à développer en réponse à cette question.

Deuxième étape : Construire et présenter son argument

La manière la plus courante de construire un argument juridique est le syllogisme.



La manière la plus connue de présenter le syllogisme est cet exemple, rédigé par Aristote : « Les hommes sont mortels; or, Socrate est un homme; donc Socrate est mortel ».

On va maintenant décortiquer le fonctionnement du syllogisme, en s'attardant sur quelques points importants.

i. La construction du syllogisme

Le syllogisme est traditionnellement composé de trois parties : deux prémisses et une conclusion. Parmi les prémisses, on distingue la majeure, qui expose la règle que l'on utilise, et la mineure, qui expose une application de la règle. La conclusion est la résultante logique de la rencontre des deux prémisses.

Si l'on reprend notre exemple ci-dessus :

- La majeure est « les hommes sont mortels » : il s'agit de la règle générale applicable.
- La mineure est « Socrate est un homme » : il s'agit du cas particulier auquel on va appliquer la règle.
- La conclusion est « donc Socrate est mortel » : il s'agit de la déduction résultant de la rencontre des deux prémisses. Si tous les hommes sont mortels et si Socrate est un homme, alors il est logique que Socrate soit lui aussi mortel.

Ce mode de raisonnement peut être appliqué avec la plupart des règles juridiques. La majeure expose alors la règle de droit et la mineure les faits pertinents.

Exemple utilisant la *Loi sur les occupants*, LRO 1990, c O.2 :

- **Majeure** : l'article 1) de la Loi sur les occupants dispose qu'un occupant est notamment « une personne qui est en possession physique de lieux »;
- **Mineure** : M. X est propriétaire de son domicile personnel, une maison située au 57 rue YZ à Ottawa. Il y habite toute l'année;
- **Conclusion** : Donc M. X est un occupant du 57 rue YZ à Ottawa.

ii. Quelques points auxquels faire attention

a. Faire attention aux bases du raisonnement

Pour que le syllogisme fonctionne, la conclusion doit être la seule déduction possible des prémisses. Si une autre explication est possible, le raisonnement s'effondre.



Exemple

Sophisme de Socrate et du chat, qui est énoncé ainsi : « Les chats sont mortels ; or, Socrate est mortel ; donc Socrate est un chat ».

L'incohérence ici vient du fait que, même si tous les chats sont effectivement mortels, ils ne sont pas les seuls êtres mortels. La conclusion n'est donc pas automatique sur la base des prémisses utilisées, elle n'est pas la seule déduction logique.

Il est aussi essentiel que les prémisses soient vraies (ou les plus vraies possible). Si vous utilisez comme majeure une règle de droit mal comprise ou qui n'est plus en vigueur, ou si vous prenez comme mineure des faits non vérifiés, la conclusion ne peut plus s'imposer de manière évidente et pourra être contredite par la partie adverse ou par les juges.

Ainsi, toujours pour suivre notre exemple socratique, si l'on découvre qu'il existe en réalité des hommes immortels, la règle « tous les hommes sont mortels » devient fautive, et donc la conclusion n'est plus valide.

De même, si l'on découvre que Socrate n'est en réalité pas un homme, mais un extra-terrestre, on ne peut plus conclure du syllogisme que Socrate est mortel puisqu'il n'entre pas dans le champ de la règle énoncée par la majeure.

Il faut donc être particulièrement vigilant et s'assurer que la construction du syllogisme est solide et logique. Si le syllogisme n'est pas suffisamment solide, il sera ouvert à la critique de la part de la partie adverse et des juges, ce qui affaiblit votre argumentaire.

b. Soigner ses qualifications

La qualification est l'acte de désigner un fait, un acte, une chose, une personne en lui attribuant une dénomination juridique impliquant des conséquences en droit. On dit aussi qu'il s'agit de « faire entrer un fait ou un ensemble de faits dans une catégorie juridique afin de déclencher l'application du régime correspondant » (Fabre-Magnan, *Introduction au droit*, 5e éd, Paris, Presses universitaires de France, 2021, p 74).



Exemple

Un vol a un sens précis en droit criminel. Le terme « vol » doit donc être réservé aux faits correspondant à cette qualification.



Exemple

Le fait de désigner une personne comme un employé entraîne la reconnaissance d'un statut précis en droit de l'emploi, et a des conséquences juridiques.



Exemple

La qualité d'occupant a des conséquences en matière de responsabilité civile délictuelle. Le fait de qualifier une personne comme un occupant ou non peut donc être très important.

Il est essentiel de déterminer les qualifications appropriées pour permettre au décideur d'en tirer toutes les conséquences utiles. À l'inverse, attribuer une qualification erronée peut faire baisser votre crédibilité et compromettre votre argument.

c. Choisir son vocabulaire et son angle de vue

Au-delà des qualifications, qui relèvent du domaine juridique, le choix des mots employés est important pour bien argumenter. La façon de désigner ou bien de décrire un fait pourra avoir une incidence sur sa perception par le destinataire. Il faut donc prêter un soin particulier aux termes utilisés et à la manière de présenter ses éléments.

»»» **Exemple**

Exemples tirés de l'affaire Nelson c Marchi, 2021 CSC 41.

Résumé rapide : *Mme Marchi a poursuivi la ville de Nelson en négligence. En janvier, après d'importantes chutes de neige, la ville avait fait déblayer les rues mais il restait des bancs de neige sur les bords des trottoirs. Après avoir garé sa voiture, Mme Marchi a essayé de traverser un banc de neige pour rejoindre le trottoir. Son pied s'est coincé dans la neige et elle a été gravement blessée à la jambe.*

Toutes les accentuations dans les citations ont été ajoutées.

Extraits du mémoire de l'appelant (la ville de Nelson) :

Para 3 : « *Upon exiting her vehicle, the respondent, Ms. Taryn Joy Marchi, injured herself by attempting to traverse a snow windrow »*

Para 4 : « *Ms. Marchi made the conscious decision to park her vehicle in a block which had not yet been cleared of windrows (...). She then made a further conscious decision to attempt to traverse the snow windrow despite knowing it was potentially unsafe. »*

Ici, la ville de Nelson met l'accent sur la décision de Mme Marchi de traverser le banc de neige. L'angle utilisé tend à montrer que Mme Marchi, et non la ville, est responsable de l'accident.

Extraits du mémoire de l'intimée (Mme Marchi)

Para 3 : « *The City's Public Works supervisor, Karen MacDonald, admitted the windrow was a hazard »*

Para 5 : « *There were many reasonable options available to the City which would have not created the hazard, or which would have resulted*

in the **hazard** being mitigated. »

Para 15 : « the trial judge never properly addressed the reasonableness of the decision to create the hazard and leave it in place for 30 hours »

Para 16 : « the respondent suffered physical injuries resulting from crossing a physical barrier to the sidewalk that the City admitted was a hazard. »

Mme Marchi insiste sur le fait que la ville de Nelson a créé un danger en déblayant la neige comme elle l'a fait, et qu'elle en avait conscience. L'approche utilisée s'appuie sur l'existence des risques pour inciter les juges à reconnaître la responsabilité de la ville de Nelson.



L'ensemble des mémoires produits dans cette affaire peuvent être trouvés ici : <https://www.scc-csc.ca/case-dossier/info/af-ma-fra.aspx?cas=39108>

On retrouve les mêmes considérations au stade de la plaidoirie, où la manière d'aborder les faits et d'orienter la discussion peut se révéler très importante.



Exemple

Exemples tirés de l'affaire Nelson c Marchi :

- L'avocat de la ville de Nelson a entamé sa plaidoirie en insistant sur le statut gouvernemental de la ville, le caractère soudain des chutes de neige et les ressources limitées de la ville pour y faire face.
- À l'inverse, l'avocate de Mme Marchi a entamé sa plaidoirie en insistant sur le fait que les agents municipaux chargés de déneiger les rues ont créé les bancs de neige en sachant qu'ils constituaient un risque pour les usagers.



L'enregistrement de l'audience est disponible sur le site de la CSC : <https://www.scc-csc.ca/case-dossier/info/webcastview-webdiffusionvue-fra.aspx?cas=39108&id=2021/2021-03-25-39108&date=2021-03-25>

Cela dit, il ne s'agit pas de tomber dans l'excès inverse. S'il est possible d'orienter le discours, les termes trop exubérants ou extrêmes sont à éviter. D'une part, cela risque d'irriter les juges. D'autre part, il est important de garder un semblant d'objectivité pour que l'argumentaire reste convaincant.

Sur ce point, nous vous renvoyons à quelques documents à consulter :

- Le point 7.3 du texte du juge Rothstein;

- La page 4 du document « Quelques suggestions pour la rédaction de mémoires » des juges Stratas, Feldman et Simmons, au paragraphe « *Seulement les faits* ».

iii. Soigner la forme

Les modèles de syllogismes présentés ci-dessus correspondent à des situations et des raisonnements très simples. Mais en pratique, il est rare de pouvoir dérouler un argument de manière aussi brève. La longueur et la complexité d'un argument vont varier, notamment en fonction de la technicité de la question posée et de la nature des faits en cause.

Dans ces conditions, il faut chercher, tout en conservant la logique et la structure du syllogisme, à rester suffisamment fluide et agréable à lire pour garder le destinataire intéressé.

Pour cela, vous pouvez faire appel aux différents outils de rédaction détaillés.

Retenez simplement que plus un argument est long ou complexe, plus il doit être exposé de manière simple et claire, pour ne pas embrouiller le destinataire. Si votre argument est alambiqué ou emmêlé, cela pourra donner l'impression au juge que vous ne comprenez pas vous-même votre raisonnement, et il n'aura pas envie de vous donner raison.

Troisième partie : Répondre à la question (conclusion globale)

La conclusion de votre syllogisme doit répondre de manière claire et complète à la question posée. Cela entraîne plusieurs observations :

- Votre conclusion doit être clairement exposée et rédigée. Il est souvent mieux de rédiger soi-même sa conclusion que de laisser le juge la déduire librement. Cela permet de choisir la formulation et de ne pas laisser place à des réflexions annexes. De plus, cela facilite le travail du juge.
- Votre conclusion doit se déduire logiquement et entièrement de vos prémisses. Il faut retrouver des liens entre les prémisses et l'intégralité de la conclusion.

Reprenons encore notre exemple avec Socrate. Si l'on garde les mêmes prémisses (« Tous les hommes sont mortels, or Socrate est un homme »), il n'est pas possible de conclure « donc Socrate mourra à 65 ans » ou « donc Socrate mourra empoisonné ».

Il est possible de déduire des prémisses que Socrate est mortel, mais c'est tout.

De même, si l'on reprend la Loi sur les occupants.

Avec les prémisses exposées plus haut (un occupant est notamment «une personne qui est en possession physique de lieux », or M. X a la possession physique que son domicile), il n'est pas possible de conclure «donc M.X est responsable de l'accident subi par Mme Y dans son salon».

On peut uniquement conclure que M. X est un occupant. Pour ajouter à la conclusion, il faudra ajouter d'autres éléments. Pour répondre à des questions plus complexes, il faudra alors construire plusieurs arguments, et les organiser pour former un raisonnement plus complet.



PARTIE NO. 3

ORGANISER SES ARGUMENTS ET CONSTRUIRE SON RAISONNEMENT

Avoir de bons arguments n'est pas suffisant pour une bonne argumentation. En effet, même avec des arguments percutants, si votre discours est désorganisé, les juges auront du mal à suivre votre raisonnement et seront moins enclins à vous donner raison.

Nous avons parlé ci-haut de l'exemple du mur de briques : même si toutes les briques sont de qualité, si le mur est mal construit, il ne sera pas solide. En reprenant cette analogie, si la structure du mur est très bien conçue, le mur tiendra même si quelques briques sont moins solides que les autres.

Il est donc essentiel de bien organiser et présenter vos arguments.

Cela facilitera la bonne compréhension, et ainsi l'adhésion de votre auditoire. Un bon plan permet au lecteur de parvenir logiquement à la même réponse que vous. Cela peut aussi vous aider à masquer certaines faiblesses argumentaires.

Il n'existe évidemment pas qu'une seule « bonne façon » d'organiser ses arguments, ou un seul « bon plan ». La manière de construire le raisonnement va dépendre des circonstances de l'affaire et de la sensibilité du juriste. Nous vous proposons ici quelques clés pour vous aider dans cette construction.

1. TRIEZ VOS ARGUMENTS

Trier et classer vos arguments est un bon moyen d'organiser vos idées et de faire le bilan de votre dossier. C'est aussi un bon moyen de préparer l'organisation de vos arguments en vous assurant de pouvoir les présenter de manière claire et ordonnée.

Cela pourra aussi vous être utile si vous disposez d'un espace de rédaction limité, qui peut vous amener à faire des choix entre différents arguments à présenter.

C'est également utile pour vous assurer d'avoir bien identifié tous vos arguments et de ne pas en oublier. En effet, l'avocat a le droit et même le devoir d'épuiser tous les arguments dans la mesure où il croit qu'ils peuvent entraîner la conviction du juge. Lister et trier vos arguments est un bon moyen de remplir cet objectif.

Notez que ce tri n'a pas besoin d'être très formel ou de vous prendre beaucoup de temps, en particulier si l'argumentaire n'est pas long ou complexe. Il est surtout important que vous puissiez bien identifier vos arguments et que vous soyez en mesure de les situer dans une ou plusieurs catégories.

Vous pouvez procéder à plusieurs tris en parallèle ou en complément les uns des autres, pour vous aider à vous organiser :

A. Trier selon l'objectif des arguments

Pour ce tri, vous allez sélectionner les arguments en fonction de la question à laquelle ils répondent.

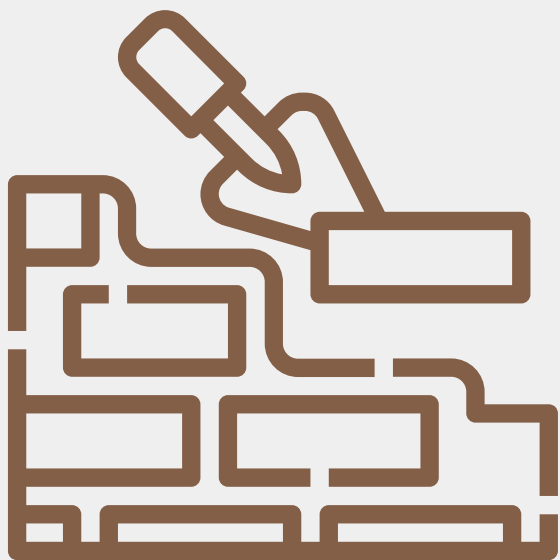
Exemple, dans une affaire délictuelle, on séparera les arguments tenant à l'établissement de la responsabilité de ceux relatifs à un moyen de défense ou encore de ceux portant sur la réparation.

C'est un très bon moyen d'identifier les forces et les faiblesses de votre dossier. Cela peut vous donner plusieurs indications utiles qui pourront orienter la rédaction de votre argumentaire.

B. Trier selon le traitement des arguments

Ce tri repose sur le type d'argument que vous souhaitez présenter et la manière dont vous allez les utiliser. Il est utile pour préparer l'organisation de votre raisonnement.

Vous pouvez avoir plusieurs arguments qui répondront à une même question. Cela ne signifie pas que tous ont la même valeur ou disent la même chose. Pour appuyer un même point, vous pouvez avoir des arguments relevant de l'application de la règle (loi, précédent...) ou des arguments qui vont viser à la construction de la règle (esprit de la règle, droit par ailleurs, politique sociale ou économique...), des arguments de droit ou des arguments de fait, etc.



Il est important de savoir à quel type d'argument vous avez affaire, ce qui aidera à décider comment les utiliser.

Exemple, si sur un même point, vous voulez utiliser un argument de politique sociale et un argument reposant sur un précédent, il sera le plus souvent logique de commencer par le précédent, qui relève du droit applicable, et de l'appuyer avec les considérations de politique sociale, qui peuvent être plus ouvertes.

C. Trier selon la force de conviction des arguments

Tous les arguments ne se valent pas et n'ont pas les mêmes chances de convaincre les juges. Il est donc important de trier vos différents arguments et de savoir lesquels sont des arguments forts et lesquels sont plus faibles.

Ce tri va dépendre de plusieurs facteurs, susceptibles de varier selon les questions abordées, mais aussi selon les sensibilités des juges. Il doit donc être fait de manière critique, et sans vous baser sur vos seules impressions du dossier.

2. ORGANISER VOS ARGUMENTS

Une fois que vous avez identifié et trié tous vos arguments, il vous reste à les organiser en un raisonnement construit.

Une fois encore, il n'existe pas qu'un seul « bon type » de raisonnement. Si l'on donne les mêmes arguments à cinq avocats, il y aura sans doute cinq plans plus ou moins différents.

Voici quelques conseils ou méthodes qui peuvent vous aider dans la construction de vos plans et l'organisation de vos arguments :

Partez de la question pour arriver à la réponse

Assurez-vous que la question à laquelle vous répondez est clairement identifiée et analysée, puis développez votre argumentaire pour parvenir jusqu'à la réponse.

Notez qu'il est possible d'exposer votre réponse à cette question en introduction, avant de dérouler votre argumentaire. Cela permet aux juges de connaître dès le début le point que vous argumentez et de renforcer la clarté de votre raisonnement.

Divisez votre argumentaire en plusieurs parties et sous-parties

Si vous répondez à plusieurs questions ou raisonnez en différentes étapes, rendez votre raisonnement visible en l'organisant en parties et sous-parties clairement annoncées, et en le divisant en paragraphes bien définis.

Vous pouvez même procéder ainsi à l'oral en annonçant votre plan global (parties) au début de votre plaidoirie et en assurant des pauses dans votre présentation à des moments appropriés pour souligner ces divisions argumentaires. Cela permettra aux juges de mieux vous suivre et de se repérer dans les étapes de votre raisonnement.

Notez que vos choix de parties et sous-parties doivent rester logiques et clairs (correspondre aux différentes étapes d'un test, à des questions puis sous-questions, etc.).

► **Si possible, suivez les tests instaurés par la loi ou la jurisprudence**

Les juges sont familiers avec ces tests. Cela signifie qu'il sera plus facile pour eux de vous suivre si vous adoptez un raisonnement qu'ils connaissent déjà.



Exemple

En droit des délits, prenons, à titre d'exemple, le test énoncé dans le courant jurisprudentiel Anns /Cooper

À l'inverse, vous risquez plus facilement de les perdre si vous vous détachez des tests. En outre, ils risquent de se demander ce que vous cherchez à cacher en ne suivant pas le raisonnement traditionnel.

► **Allez du plus simple au plus complexe, ou du plus général au plus détaillé**

Un raisonnement juridique peut toucher à des questions très techniques ou complexes.

Toutefois, ouvrir sur ces points risque de rebuter votre auditoire. Plutôt que d'ouvrir directement par les questions les plus techniques, assurez une transition vers ces points en partant de sujets plus généraux ou familiers. Vous permettrez ainsi aux juges de bien situer le sujet que vous abordez et de bien comprendre le point que vous êtes en train de faire. Par analogie, il s'agit ici de créer un entonnoir argumentaire - c'est-à-dire passer des arguments les plus généraux, voire simples aux arguments précis, voire techniques.



► **Ordonnez vos arguments**

Si vous avez plusieurs arguments qui répondent à une même question, il est important de les présenter de manière organisée. Déjà parce que les présenter sans ordre apparent peut causer de la confusion chez les juges, ce qui affaiblit votre crédibilité. Mais aussi parce que cette organisation peut renforcer votre argumentaire.

Plusieurs séquences d'argumentation sont possibles. Nous vous en proposons deux exemples :

- Une manière courante de procéder consiste à ranger ses arguments des plus forts aux plus faibles. Le but est d'assurer que les arguments forts sont les premiers lus ou entendus pour emporter rapidement l'adhésion du juge.

- Une autre méthode appréciée des avocats est d'organiser ses arguments en « sandwich » en plaçant les arguments les plus forts au début et à la fin du raisonnement, et en encadrant les arguments plus faibles. L'objectif est de commencer en emportant rapidement l'adhésion, d'exposer tous ses arguments puis de finir avec un « punch » pour laisser aux juges une impression convaincante.

En pratique, ce choix va dépendre de plusieurs facteurs parmi lesquels la situation donnée, le dossier, votre sentiment sur vos arguments et les sensibilités des parties ou des juges.



Restez logiques

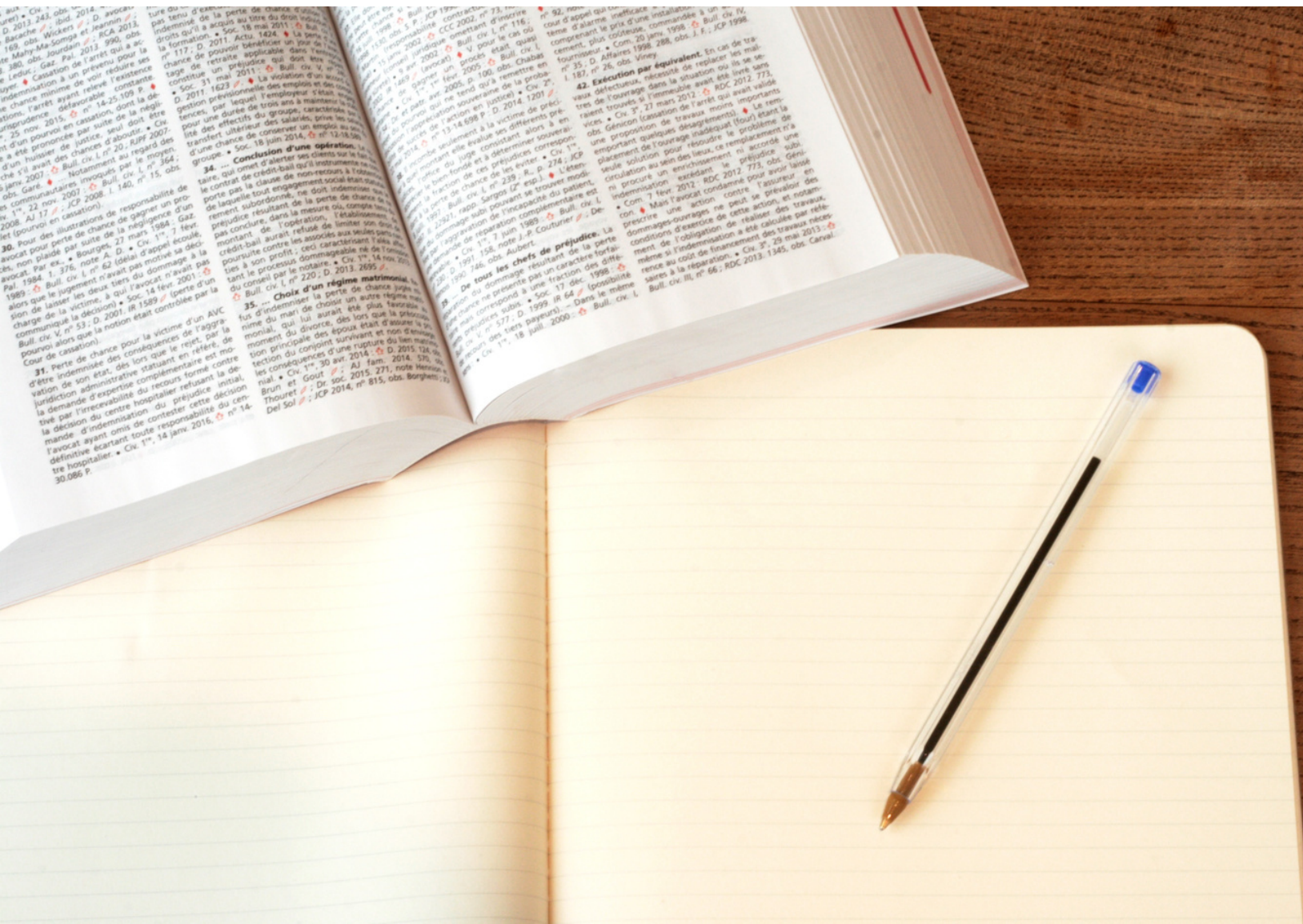
Votre argumentaire devrait être fluide et s'enchaîner de manière logique et cohérente. Si vous ressentez des « cassures » dans l'argumentaire ou des « sauts » dans le raisonnement entre vos paragraphes, il peut être utile de réviser votre plan.

Dans ce but, vous pouvez recourir aux outils de rédaction permettant d'assurer un enchaînement fluide, dont les mots de transition et les organisateurs textuels. .

PARTIE NO. 4

FAIRE FACE AUX ÉCUEILS :

Gérer ses faiblesses argumentaires



On ne plaide pas que des dossiers parfaits. Le rôle de l'argumentation est de faire emporter son raisonnement, mais pas d'avoir raison sur tout. Il est d'ailleurs très rare d'avoir un dossier parfait, sans aucun point faible.

Pour cette raison, il est important de connaître les faiblesses de son dossier et de savoir les gérer dans son mémoire et dans sa plaidoirie.

1. (RE)CONNAÎTRE ET ADMETTRE SES POINTS FAIBLES

La valeur de votre argumentation repose non seulement sur le contenu de votre mémoire et du dossier, mais également sur votre crédibilité. Pour cela, il est important de connaître parfaitement le dossier et de pouvoir faire face à toutes les circonstances.

De ce fait, il est essentiel de vous interroger sur les faiblesses de votre dossier et de les reconnaître, ce pour deux principales raisons :

1

Être prêt à contrer l'argumentaire adverse

À moins d'un gros coup de chance, s'il existe un point faible dans votre dossier, il est plus que probable que votre adversaire le trouvera aussi. Ne pas mentionner ce point, ou ne pas en tenir compte, c'est permettre à l'adversaire de s'en emparer et de l'utiliser contre vous.

Plutôt que de vous placer dans une telle situation, gardez l'avantage en analysant ces points faibles et en préparant des stratégies de réponse ou d'évitement.

2

Garder la confiance des juges

Quand bien même votre adversaire ne trouverait pas le point faible dans le dossier (ce qui est peu probable), il est possible que les juges le relèvent tout de même. Dans les

deux cas, cela peut entacher votre crédibilité auprès des juges, ce qui risque de compromettre tout votre argumentaire.

Voir notamment :

- Stratas, Feldman et Simmons, « Quelques suggestions pour la rédaction de mémoires », p 4-5 (« Soyez franc »).
- Laskin, « Make the pitch », p 21-23 (« Candour »).

Il est donc préférable d'être honnête et d'admettre les points les plus faibles du dossier, tout en essayant de les minimiser ou de les compenser au mieux.

2. MINIMISER ET COMPENSER SES POINTS FAIBLES

S'il est important de faire preuve d'honnêteté, il n'est pas non plus constructif d'insister lourdement sur tous les éléments défavorables de votre dossier.

Il est plus intéressant de présenter vos faiblesses et de les reconnaître, mais en cherchant comment leur répondre et comment limiter leur impact sur la décision finale.

Pour cela, vous pouvez recourir à plusieurs outils :

 **Utiliser la construction de votre discours.**

Comme mentionné plus haut, la manière dont vous abordez vos arguments est importante. Il en est de même avec tous les éléments du dossier.


Tâchez de construire votre raisonnement de manière à mentionner les éléments plus faibles, sans pour autant insister dessus ou sans les mettre en avant.

 **Savoir faire des concessions**

Il n'est pas nécessaire d'avoir raison sur tous les points pour gagner un dossier. Essayez de prioriser et de choisir vos batailles.

 **Exemple**

Imaginons qu'un patient accuse son médecin de négligence. Les précédents sont très clairs sur l'existence d'une obligation de diligence dans une telle relation. Il est alors inutile pour l'avocate du médecin de plaider contre l'obligation de diligence. Argumenter sur ce point serait montrer une méconnaissance du droit applicable, ce qui remettrait en cause sa compétence et affaiblirait tout son argumentaire. Il vaut mieux admettre ce point et présenter des arguments solides aux autres stades de l'analyse.

 **Critiquer la pertinence de l'élément dommageable sur la résolution de l'affaire.**

Le but ici est de reconnaître le point défavorable, mais en interrogeant son importance pour la résolution du dossier.

Il s'agit alors de persuader le juge que votre thèse devrait l'emporter malgré la faiblesse argumentaire, car votre point plus faible n'est pas ce qui est essentiel pour répondre à la question posée.