



HAL
open science

Le “ périmètre ” des savoirs des avocats : lutte de concurrence et représentation professionnelle dans les conseils de prud’hommes

Laurent Willemez

► To cite this version:

Laurent Willemez. Le “ périmètre ” des savoirs des avocats : lutte de concurrence et représentation professionnelle dans les conseils de prud’hommes. 2006. halshs-00122321

HAL Id: halshs-00122321

<https://shs.hal.science/halshs-00122321v1>

Preprint submitted on 29 Dec 2006

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L’archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d’enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Laurent Willemez, maître de Conférences en sociologie à l'Université de Poitiers (SACO),
chercheur au CURAPP (CNRS-Université d'Amiens)

4^e Conférence intermédiaire du Comité de recherche 52 (« Sociologie des groupes
professionnels ») de l'Association Internationale de Sociologie
Université de Versailles-Saint-Quentin en Yvelines, 22 septembre 2004

Le « périmètre » des savoirs des avocats : lutte de concurrence et représentation professionnelle dans les conseils de prud'hommes

Comme une bonne partie des professions juridiques et judiciaires, les avocats sont reconnus comme détenteurs monopolistiques d'un ensemble d'activités, de savoir-faire et de savoirs. Représentation des justiciables et plaidoiries constituent les deux aspects centraux de ces pratiques sociales et de ces savoirs. La formation de ceux-ci est à la fois le fait de l'État et des instances professionnelles : l'État distribue des diplômes (licence, mais surtout maîtrise de droit, et aujourd'hui DEA ou DESS) ; puis il délègue à la profession la formation professionnelle spécifique à travers les Centre de Formation Professionnelle des Avocats (CFPA).

Pourtant, la spécificité de la profession d'avocat est que le monopole leur est contesté dans toute une série de domaines, par des associations et des organisations syndicales qui sont autorisées à intervenir en justice et à se substituer aux avocats. D'abord limitée aux organisations syndicales devant les conseils de prud'hommes, cette mise en concurrence des avocats s'est étendue au milieu associatif, notamment pour les litiges de consommation ou d'environnement. Concrètement, des syndicalistes, des représentants d'associations de défense des consommateurs ou de défense de l'environnement portent plainte quotidiennement en justice au nom des adhérents de leurs organisations et les défendent devant des magistrats. Ils utilisent alors des savoirs et des savoir-faire qui appartiennent traditionnellement aux avocats. Plus encore, ces juristes associatifs ou syndicaux se retrouvent souvent en concurrence directe avec des avocats devant la même juridiction et pour la même affaire : la robe côtoie alors le blouson, et on assiste à des échanges parfois amicaux, souvent tendus, toujours ambigus.

A travers l'analyse du rôle des avocats, de leurs savoirs et de leurs savoir-faire dans les conseils de prud'hommes, l'objectif de cette communication est de reconstituer les logiques pratiques de la concurrence entre avocats et syndicalistes et de montrer les différentes réponses de la profession à cette remise en cause perpétuelle d'un monopole. Pour ce faire, nous avons privilégié les avocats qui, dans ce cadre, sont les plus exposés, c'est-à-dire les avocats spécialistes de droit du travail et défenseurs habituels des salariés¹. L'intérêt de cette sous-population est qu'elle est prise entre deux feux, et que les tensions qui l'animent autour de la question de la concurrence de non-professionnels du droit sont à la fois des contraintes, difficiles à tenir, et des conditions qui permettent la perpétuation de l'identité sociale de ses membres. Souvent proches des organisations syndicales dont ils défendent les adhérents (notamment la CGT et la CFDT), ils sont plus ou moins sympathisants, ou en tout cas ont des contacts fructueux et souvent amicaux avec les représentants syndicaux, notamment les défenseurs syndicaux. Dans le même temps, leur identité d'avocat les rapproche d'une défense plus corporatiste de leur profession, et donc les conduit à lutter contre la concurrence d'autres entrants dans l'espace de la représentation et de la

¹ Il faut rappeler que devant les conseils de prud'hommes, les justiciables ont le choix de leur défenseur (contrairement à la très grande majorité des autres juridictions) : ils peuvent assurer leur défense seul, ou bien choisir un membre de leur famille, un défenseur syndical, ou encore un avocat.

défense judiciaire. Plus largement, cette réflexion renvoie à l'ensemble des groupes professionnels dont l'éthique professionnelle est fondée sur un rapport spécifique au politique et à l'universel, ainsi que sur la logique du « désintéressement »², et qui sont en même temps conduits à défendre leur activité professionnelle dans une perspective corporatiste.

On le voit, la communication adopte une conception large des savoirs professionnels : étudier le savoir des avocats et la manière dont il est concurrencé conduit bien entendu à se centrer sur le droit : comme l'ensemble des professionnels du droit, les avocats se définissent par leur maîtrise des catégories et des raisonnements juridiques, maîtrise acquise par la formation initiale à l'Université et dans les CFPA, mais surtout renforcée au jour le jour par la lecture des codes et des revues de jurisprudence, ou encore par les discussions avec les confrères. Mais au-delà de ce savoir proprement juridique, la profession d'avocat est aussi fondée sur des savoir-faire pratiques, souvent informels : la recherche de témoignages, la constitution d'un dossier, la plaidoirie... C'est l'ensemble de ces savoirs et savoir-faire qui sont mis en concurrence devant les conseils de prud'hommes. On pourrait alors définir les savoirs professionnels des avocats à la manière dont Claude Dubar définit la « qualification », qui est « toujours, à la fois, faite d'un corps de savoirs intériorisés et d'un ensemble de savoir-faire objectivés, d'une formation scolaire garantie par des titres et d'une expérience sociale incorporée dans des schèmes professionnels »³

Pour saisir ces savoirs, leur mise en concurrence devant les prud'hommes et les réactions que celle-ci suscite dans le monde des avocats, l'enquête a pris trois formes : nous avons repris une quinzaine d'entretiens réalisés avec des avocats travaillant défenseurs des salariés pour une enquête précédente, en centrant la focale sur la manière dont ils décrivaient, analysaient et se représentaient les savoirs et savoir-faire mis en œuvre dans leur activité professionnelle. Mais comprendre la mise en œuvre de ces savoirs et de ces pratiques impliquait d'observer concrètement l'activité professionnelle des avocats ; nous avons pour cela réalisé des séances d'observation au conseil des prud'hommes de Paris et à celui d'une grande ville de province. Enfin, pour saisir les réactions de la profession à la mise en cause de son monopole, nous avons dépouillé une partie des publications des organisations représentant la profession : Conseil National des Barreaux (CNB) et Syndicat des Avocats de France (SAF)⁴.

I. Savoirs et pratiques des avocats devant les conseils de prud'hommes : entre oralité et poids de l'écrit

Tenter de saisir le travail concret d'avocats spécialisés dans la défense des salariés, les savoirs et les savoir-faire qu'ils déploient, est un exercice délicat, parce qu'il contraint à objectiver des pratiques qui font rarement l'objet de discours de la part des intéressé(e)s et restent le plus souvent en deçà de la réflexion, dans l'expérience sensible. D'où la nécessité de réaliser des observations et d'interroger les avocats interviewés sur des anecdotes et de faire advenir pendant les entretiens le « langage de la familiarité » en même temps qu'un « retour réflexif sur l'action elle-même »⁵. C'est tout l'intérêt de l'analyse de L. Karpik, qui emprunte largement à la sociologie du travail et à la sociologie des sciences pour analyser les « tâches », les « styles d'activité », et finalement les manières de gérer un dossier que mettent en œuvre les avocats⁶. Mais pour aller plus loin encore dans le concret du travail de ces avocats, nous nous inspirerons aussi de la

² Lucien Karpik, *Les Avocats. Entre l'Etat, le public et le marché*, Paris, Gallimard, 1996.

³ Claude Dubar, « La qualification à travers les journées de Nantes », *Sociologie du Travail*, vol. 29 (1), 1987, p. 7.

⁴ La suite de l'enquête permettra de revenir sur les autres organisations syndicales, et notamment sur la Fédération des Unions de Jeunes Avocats.

⁵ Pierre Bourdieu, *Le Sens pratique*, Paris, Minuit, 1980, p. 153.

⁶ L. Karpik, *op. cit.*, chapitre X : « Le travail ».

dernière recherche de B. Latour sur une ethnographie du Conseil d'État, notamment lorsqu'il tente d'analyser au concret la construction d'un dossier par les conseillers d'Etat.⁷

L'analyse des savoirs et des savoir-faire des avocats aux prud'hommes conduit à montrer qu'ils sont dans une situation paradoxale pour ce qui est de leur pratique professionnelle concrète : ils se caractérisent et se distinguent des autres intervenants dans la juridiction à la fois par leur maîtrise de l'oralité, principalement à travers la plaidoirie, et par un rapport fort à l'écrit, qui exprime leur savoir proprement juridique. C'est dans l'interaction entre ces deux éléments que se situe leur position professionnelle concrète.

1. Un savoir juridique

Dans les entretiens, les avocats travaillistes mettent volontiers l'accent sur leur savoir, à travers l'insistance sur ce qui le met le mieux en valeur : les démonstrations de droit et l'usage de la jurisprudence. C'est à travers la maîtrise de ce savoir proprement juridique qu'ils affirment leur compétence professionnelle et peuvent prétendre à une autorité sans concurrence dans la défense des salariés.

Plus encore que le droit du travail, le droit prud'homal apparaît à première vue comme un droit dominé, en bas de la hiérarchie de la profession, que ce soit en terme de revenu, de qualification ou de prestige⁸. Pour autant, les avocats prud'homalistes défenseurs des salariés insistent très souvent sur leur savoir juridique et sur l'usage qu'ils font de leurs connaissances dans le droit du travail et son actualité doctrinale mais surtout jurisprudentielle :

« C'est ce que je dis toujours à mes collaborateurs : il faut être imaginatif. Il ne faut pas hésiter à parfois dépasser ce qui a été fait (...) A mon avis, on n'a pas de risque d'être imaginatif en matière prud'homale, si ce n'est parfois d'agacer certains présidents (...) il faut être bon. Il ne faut pas se contenter de demander [un changement de jurisprudence] sans avoir derrière soi toute une étude. »⁹

Les avocats reviennent souvent sur des raisonnements juridiques qu'ils ont produits devant le conseil, combinant tel jurisprudence de la Chambre sociale de la Cour de cassation avec tel article du Code du travail. L'une des formes privilégiées de la démonstration de compétence juridique consiste à mélanger les domaines du droit, et en particulier des raisonnements civilistes voire pénalistes au cours d'une démonstration de droit du travail. Ces avocats semblent éprouver un grand plaisir à se jouer ainsi des limites entre les champs du droit et à se mouvoir dans l'espace considéré comme ésotérique de la construction juridique. Au-delà d'un véritable goût pour le droit, l'une des explications tient probablement au fait que ce déploiement du savoir juridique constitue pour ces avocats la manière privilégiée de (se) rappeler leur appartenance à la profession, alors même que leur domaine du droit privilégié est « entaché » de liens avec le

⁷ Bruno Latour, *La Fabrique du droit. Une ethnographie du Conseil d'Etat*, Paris, La Découverte, 2002.

⁸ Dans son article sur les transformations de la profession, L. Karpik construit des indicateurs qui montrent la domination du droit du travail (L. Karpik, « Avocats : une nouvelle profession ? », *Revue française de sociologie*, XXVI (1), 1985, p. 571-600). Par rapport à ces indicateurs, on peut ajouter deux précisions : il est probable que les choses ont empiré pour le droit du travail en 20 ans, comme le montre l'impressionnant développement du droit des affaires (droit de l'entreprise, droit fiscal...) ; il est tout aussi probable que le droit prud'homal soit encore plus bas dans la hiérarchie du prestige et du revenu que le droit du travail lui-même, étant donné, là encore, le développement du conseil aux entreprises et le fait que de plus en plus d'avocats ne plaident jamais (sur le droit du travail, cf. Romain Melot, « L'usage des outils juridiques dans le monde du travail : usages autonomes ou encadrés par les juristes ? », in Liora Israël, Guillaume Sacriste, Antoine Vauchez, Laurent Willemez, *La portée sociale du droit*, Paris, PUF-CURAPP, 2005 ; sur les transformations actuelles de la profession, cf. Anne Boigeol et Laurent Willemez, « Fighting for monopoly: unification, differentiation and representation of the French bar », in Bill Felstiner, ed., *Organization and Resistance: Legal Professions Confront a Changing World*, Oxford, Hart Publishing Ltd, 2005)

⁹ Avocat parisien, 55 ans (entretien du 18 octobre 2000).

profane.¹⁰ Le déploiement du savoir juridique a bien dans ce cadre une forte valeur de distinction, de mise à distance, voire de réassurance identitaire.

Pourtant, l'observation d'audiences prud'homale semble montrer le faible qualité proprement juridique des débats, qui donnent lieu à assez peu de citations de jurisprudence ; les avocats restent la plupart du temps dans la citation du Code civil, ou éventuellement des conventions collectives.

Il serait nécessaire de procéder ici à un comptage systématique des références juridiques des avocats pendant leur plaidoirie¹¹ ; pour une première approche, l'observation d'une après-midi « ordinaire » aux prud'hommes donne les éléments suivants : pour les 4 affaires jugées, c'est le code du travail et le Convention collective qui sont les plus souvent cités. La jurisprudence y apparaît rarement, et principalement sur un mode d'évidence (une avocate s'adresse ainsi aux conseillers : « vous le savez, la jurisprudence est constante sur ce point. »)

En réalité, le savoir juridique ne semble donc pas aussi central que ces avocats veulent bien le dire, au moins devant les conseils de prud'hommes. Il est cependant possible qu'en Cour d'appel ou devant les tribunaux correctionnels lors des plans sociaux par exemple, les avocats adaptent leur plaidoirie à leur public, dans ce cas formé de magistrats professionnels ; peut-être y déploient-ils plus de savoir juridique que devant les conseils de prud'hommes.

2. Un savoir relationnel

Si le savoir juridique ne constitue pas l'objet central de l'activité des avocats devant les prud'hommes, les rapports avec les conseillers autant qu'avec les clients jouent un rôle très important. Il s'agit là d'un savoir d'un autre type, qui n'est en rien juridique ou académique, mais qui confère aux avocats prud'homalistes une forme d'autorité à la fois par rapport aux clients et à leurs confrères non spécialistes qui, pour une affaire spécifique, sont contraints d'entrer dans le champ prud'homal. Savoir repérer les acteurs, connaître et reconnaître leurs réactions, adapter les attitudes pour mieux faire « passer » ses raisonnements théoriques... Ce savoir fort pratique, et qui n'est bien souvent pas considéré comme un savoir au sens propre, est pourtant le point central légitimant l'autorité des avocats prud'homalistes face à leurs confrères, face à leurs clients, et même face aux conseillers. En guise d'introduction, on peut citer ces scènes, capturées lors d'une séance d'observation aux prud'hommes, en marge d'une audience :

Pendant qu'une affaire se termine, j'attends avec les demandeurs suivants dans les couloirs, en face de la salle d'audience¹² ; nous sommes à l'étage de la 4^e section, celle des Affaires diverses. Ceux qui attendent avec nous sont deux avocats avec leur client ; le premier, Me X., défend une jeune femme qui porte avec elle une sacoche assez volumineuse ; elle s'exprime plutôt bien, et il semble y avoir une bonne entente entre elle et son avocat. L'autre avocat, Me Y., a le verbe plus haut, il est en compagnie d'un ancien joueur de football du Paris-Saint-Germain ; il connaît Zinédine Zidane et déclare défendre de nombreux footballeurs professionnels. Les trois hommes parlent football, laissant la jeune fille de côté ; celle-ci va s'asseoir sur une banquette, seule avec son angoisse. Les deux avocats ont auparavant échangé sur les conseillers, Me X. semblant les connaître : « les deux à gauche, c'est des juges de la CGT... » Exclamation de Me Y. Me X., semble-t-il familier du monde des prud'hommes, dit : « c'est eux qu'il faut viser ». Il explique d'ailleurs à la jeune fille qu'elle ne doit pas réagir aux dires de la partie adverse : « vous me laissez parler, vous ne dites rien. » L'autre avocat est plus enclin à la dramatisation (ce que je comprendrai plus tard, lors de la plaidoirie des deux avocats) ; pour lui, on peut laisser échapper ses sentiments, ça ne peut pas déplaire aux juges ; d'ailleurs, a-t-il remarqué, lorsque l'avocat

¹⁰ On peut rappeler que la « force du droit » tient en particulier à l'étanchéité des frontières bâties entre le savant et le profane, et plus largement à l'autonomie relativement forte des acteurs au sein du champ juridique : cf. Pierre Bourdieu, « La force du droit », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 62, 1986.

¹¹ Conformément aux propositions méthodologiques de Jean Peneff en matière d'observation ethnographique : « Mesure et contrôle des observations dans le travail de terrain », *Sociétés Contemporaines*, 1995, n° 21, p. 119-138.

¹² Observation au Conseil des Prud'hommes de Paris, 30 août 2004.

adverse affirme quelque chose, les juges ont tendance à scruter le visage de l'autre partie pour chercher des réactions. On sent bien cependant que Me X. n'est pas un adepte de ce type de procédé. D'ailleurs, au cours de sa plaidoirie, celui-ci échange des gestes de connivence avec le président ; l'avocat laisse échapper des protestations pendant la plaidoirie de son adversaire et tente (ou fait mine de tenter) de se contenir, alors que le président lui demande à plusieurs reprises le silence. A la fin, Me X. dit au président : « vous remarquez, j'ai fait attention, cette fois ».

On peut donc distinguer plusieurs formes que prend ce savoir pratique, ce savoir-vivre aux prud'hommes qui fonde une bonne partie de l'autorité des avocats habitués à y plaider.

La première de ces formes tient dans les rapports avec le client. Le marché de la défense n'est pas un marché tout à fait comme les autres, puisque sa logique est d'abord celle de la « confiance »¹³. Dès lors, la relation de l'avocat à son client est à la fois une relation de service et une relation de représentation, et comme tout type de représentation, cette relation exige une forme de remise de soi du client. La force de cette remise de soi, qui n'est certes pas totale et peut être remise en cause¹⁴, est justement fondée à la fois sur la maîtrise du savoir juridique, mais aussi sur la connaissance du milieu prud'homal, considéré, à l'instar des autres juridictions, comme un lieu fermé sur lui-même et inabordable pour les non-initiés. Les avocats jouent d'ailleurs souvent de rôle d'introducteurs ou même de vulgarisateurs, expliquant aux justiciables les procédures (leur longueur, leur déroulement) et leur prescrivant une attitude à suivre devant les conseillers.

Le meilleur exemple est peut-être celui de cette avocate d'une quarantaine d'années d'une grande ville de province, alliant une clientèle de droit du travail, de droit de la famille et de droit des mineurs, et qui définit ainsi son rôle avec les clients : « L'intérêt, c'est quand même de recevoir des gens pendant suffisamment de temps pour essayer d'adhérer... de se rapprocher d'eux et puis de faire les choses en fonction d'eux. C'est ce que je leur dis souvent : il faut que vous me disiez où vous voulez qu'on en arrive et puis moi, après, je suis simplement le cuisinier pour mettre les choses en place, à condition que vous me donniez les éléments et qu'on puisse les mettre ensemble. »¹⁵

C'est alors tout un savoir de représentation qui est à l'œuvre chez les avocats : donner confiance aux clients, les pousser à la franchise, réussir à les faire taire au moment opportun, être suffisamment pédagogue pour justifier la longueur des procédures aussi bien que le prix de la prestation... on est là bien loin du droit et des brillantes démonstrations, dans un sens pratique à mi-chemin de la relation de service et du rapport de délégation¹⁶.

L'autre type de « capital relationnel » mis en œuvre par les avocats est le rapport aux conseillers prud'homaux, et plus largement aux organisations syndicales. Tirant une partie de leur

¹³ L. Karpik, *Les Avocats*, *op. cit.*, p. 231 et suivantes. A noter que tous les entretiens réalisés confirment la place centrale du recrutement relationnel des avocats : réseaux et bouche-à-oreille sont les deux fondements de la clientèle des avocats travaillant comme défenseurs des salariés.

¹⁴ Ainsi, une avocate parisienne d'une quarantaine d'années se plaint lors de l'entretien de la position de distance des clients face à elle : « C'est surtout les clients qui sont méfiants par rapport aux avocats (...) ils nourrissent cette défiance qui est parfois extrêmement pénible (...) Ces derniers temps, il y a une espèce de paranoïa (...) Profession libérale... c'est vrai qu'il y a du... il y a des dossiers qui sont mal traités et effectivement on a l'impression... les gens arrivent et on a l'impression qu'ils ont pas confiance... alors que si vous allez voir un médecin, si vous allez voir un avocat, c'est qu'on vous a donné son nom et que vous devez avoir confiance en lui, sinon c'est difficile... Difficile de défendre quelqu'un qui a pas confiance en vous. » (entretien du 11 septembre 2002) Au passage, les conseils de prud'hommes apparaissent un terrain particulièrement intéressant pour rediscuter des conditions, des logiques et des limites de cette remise de soi et de cette dépossession, souvent très paradoxales : beaucoup de clients restent au fond de la salle d'audience, ne s'expriment pas, parfois ne comprennent pas vraiment ce qu'ils se passent ; d'autres (ce sont parfois les mêmes) viennent avec l'ensemble de leurs dossiers, toutes les lettres, fiches de salaires et autres documents administratifs, prêts à sortir le document qu'on pourrait leur demander.

¹⁵ Entretien du 20 septembre 2002.

¹⁶ La suite de l'enquête consisterait à voir s'il y a pour les avocats prud'homalistes une spécificité de la relation client-avocat, à partir des travaux anglo-saxons sur la question, mais aussi de recherches françaises : cf. L. Karpik, *op. cit.*, mais aussi Philip Milburn, *La défense pénale : une relation professionnelle*, thèse pour le doctorat en sociologie, Université Paris VIII, 1991.

activité de leurs liens avec les syndicats¹⁷, et par ailleurs politiquement engagés, la plupart des avocats habituels des prud'hommes ont de bons rapports avec les magistrats : la distance que créent les rôles professionnels et politiques des deux parties ne conduit pas souvent à des affrontements et n'empêche pas une forme de connivence et de reconnaissance tacite d'intérêts communs (qu'il faudrait définir plus avant). Cette connivence se voit paradoxalement d'autant mieux lorsque des avocats non habitués plaident longuement et avec plus ou moins de suffisance devant un conseil de prud'hommes. Ces avocats, souvent patronaux, se font volontiers rabrouer : méconnaissant les règles du jeu prud'homal, ils ne sont pas en mesure de comprendre les équilibres fragiles et délicats qui sont à l'œuvre dans la relation judiciaire entre magistrats non professionnels et professionnels du droit.

3. Un savoir de mise en intrigue

Le troisième type de savoir et de savoir-faire mis en œuvre par les avocats prud'homalistes tient dans la plaidoirie : partie émergée du travail de l'avocat, la plaidoirie résume l'activité professionnelle de l'avocat et constitue le résultat formalisé de son investissement dans un dossier. Au-delà des représentations de la plaidoirie comme moment de rhétorique et d'éloquence¹⁸, on voudrait mettre en avant un autre aspect de cet exercice, le travail de mise en intrigue.

De fait, l'observation des audiences prud'homales montre que le point central du procès tient à la fois dans le récit de « l'histoire de travail » que réalise l'avocat et dans le « contre-récit » qu'en fait la partie adverse. L'intérêt est que ces récits divergent à un moment, alors même qu'ils sont construits sur les mêmes documents, tous présents dans le dossier : fiches de salaires, échanges de courrier et témoignages. Le travail de l'avocat consiste donc à mettre en ordre le dossier et à faire le récit de l'histoire du salarié, de son activité professionnelle et ses relations avec son employeur.

Pour mettre mieux en valeur ce travail de production d'un récit et de mise en intrigue, il faudrait analyser très précisément un dossier, une affaire singulière, ainsi que le fait L. Karpik dans son ouvrage¹⁹, et suivre pas à pas la « progression » de ce dossier dans les arcanes prud'homales. A défaut, on peut encore évoquer l'observation d'une audience prud'homale²⁰. Est appelée une affaire concernant un agents de surveillance, salarié protégé²¹ qui s'est vu refuser des heures supplémentaires et demande le versement de sommes liées à ces heures travaillées. Mais quelle est donc l'activité de cet agent de sécurité, qui assure la sécurité d'un certain nombre d'immeubles la nuit ? A-t-il simplement pour tâche d'en visiter deux ou trois chaque nuit, auquel cas il ne peut y avoir d'heures supplémentaires versées, ou au contraire tous les immeubles sont-ils visités chaque nuit ? Chaque avocat fait alors le récit de l'activité du salarié, et les deux récits divergent insensiblement, si bien que l'observateur est comme à chaque fois pris par le récit, troublé dans son sens de la vérité, et ne peut s'empêcher de mesurer la vraisemblance des deux récits, probablement comme le font les conseillers.

¹⁷ Sur les relations entre avocats défenseurs des salariés et organisations syndicales, cf. L. Willemez, « Engagement professionnel et fidélités militantes. Les avocats travaillistes dans la défense judiciaire des salariés », *Politix*, vol. 16, n° 62, 2003, p. 145-164.

¹⁸ L'éloquence constitue pourtant incontestablement un savoir central dans la profession d'avocat. On peut par exemple citer cet avocat d'une ville de province qui tente d'expliquer ce qu'est une plaidoirie : « je trouve le poids des mots, la force des phrases... et joint avec la conviction avec laquelle on organise tout ça, et qui que... bon, on emporte le morceau ou au contraire, on n'a pas été bon, on a ramé à l'audience, c'est extraordinaire comme on sent que les gens vous suivent, on les embarque ou on les sent complètement fermés, réticents... on sent qu'on rame et qu'on n'y arrivera jamais. » (entretien du 23 mars 2001). Mais comment rendre compte sociologiquement de cela, comment saisir ce type de discours particulier dans sa généralité ? Qu'est-ce que « savoir parler » ? Et dans quels espaces disciplinaires chercher des outils qui pourraient nous aider dans cette tâche ?

¹⁹ L. Karpik, *op. cit.*, p. 322-334.

²⁰ Observation au Conseil des Prud'hommes de Paris, 30 août 2004.

²¹ C'est-à-dire délégué du personnel dans son entreprise, et dont, de ce fait, le licenciement passe par une procédure spécifique.

On retrouve ainsi à bien des moments l'analyse que Paul Veyne fait du métier et de l'activité concrète d'historien, en particulier lorsqu'il écrit que « l'histoire est récit d'événements : tout le reste en découle. Puisqu'elle est d'emblée un récit, elle ne fait pas revivre, non plus qu'un roman ; le vécu tel qu'il ressort des mains de l'historien n'est pas celui des acteurs ; c'est une narration, ce qui permet d'éliminer certains faux problèmes. »²² dès lors, le savoir-faire de l'avocat se rapproche à de multiples reprises de celui de l'historien, puisque la plaidoirie, comme le récit historique, « trie, simplifie, organise, fait tenir un siècle [on pourrait dire une vie de salarié] en une page »²³. Au-delà de la force de la voix de l'avocat, de la fluidité de son débit, là semble bien sa qualité centrale : sa capacité à « faire des choses qui tiennent »²⁴, c'est-à-dire à construire un récit vraisemblable à partir de documents. Les zestes de jurisprudence, les petits rappels au Code du travail ne font qu'agrémenter le procès, qui est d'abord l'affrontement de deux récits d'une même histoire de travail. Le savoir juridique accumulé dans les études et dans les affaires antérieures est alors de peu de poids face à ce sens du récit, à cette capacité à restituer des situations de travail que le narrateur n'a pas vécu et qu'il reconstitue à travers les dires de son client et les pièces du dossier.

Conclusion

Au final, le savoir spécifique des avocats est souvent présenté comme la combinaison d'une compétence juridique et d'un savoir-faire rhétorique ; c'est d'ailleurs ainsi que beaucoup présentent leur propre activité, en reconstituant ainsi la coupure avec le monde profane, et notamment avec ces défenseurs syndicaux qui ne posséderaient complètement aucune des deux qualités. On voit pourtant que la spécificité des savoirs avocats tient à d'autres qualités : celle de maîtriser les interactions judiciaires et la capacité à produire des récits vraisemblables.

II. Les concurrences syndicales et la réponse des organisations professionnelles

Ces savoirs professionnels se retrouvent donc en concurrence avec d'autres types de savoirs et de savoir-faire, portés par ce que la sociologie américaine du droit appellerait des « semi-professionnels » du droit : les défenseurs syndicaux, qui constituent les dossiers de prud'hommes pour leurs adhérents et plaident devant le conseil. Deux types de socialisation professionnelle se retrouvent ainsi face à face, celle fondée sur les savoirs que nous avons mis en valeur ci-dessus et celle appuyée sur un savoir plus militant, fondée sur la maîtrise de ressources collectives et l'intériorisation de la fonction de représentant et de délégué²⁵.

Face à cette socialisation professionnelle, les avocats rencontrés ont une attitude particulièrement ambivalente d'acceptation de la concurrence mais de hauteur face à ces concurrents parfois considérés comme peu compétents. C'est cette attitude ambivalente qu'il faut analyser plus profondément et dont il faut saisir les logiques.

²² Paul Veyne, *Comment on écrit l'histoire*, Paris, Seuil, 1971, p. 14.

²³ *Ibid.*

²⁴ Alain Desrosières, *La Politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, Paris, La Découverte, 1993 (ed. 2000), p. 17.

²⁵ Pour résumer trop rapidement le type de savoirs et de savoir-faire engagés par les défenseurs syndicaux ; là-dessus, je me permets de renvoyer à Laurent Willemez, « Défendre les salariés : la constitution d'une expertise juridique dans les organisations syndicales », in Christophe Gaubert, Marie-Hélène Lechien, Sylvie Tissot, *Les Reconversions militantes*, Limoges, PULIM, 2006.

1. Un mouvement de défense du territoire

Toute une partie de la sociologie des professions, aujourd'hui apparemment dominante dans le champ, met en valeur les luttes entre groupes professionnels pour la domination de leur expertise dans un espace social donné. Il revient à Andrew Abbott²⁶ d'avoir montré comment les représentants institutionnels de ces groupes professionnels (associations, syndicats et tout autre type de groupes d'intérêts...) ont revendiqué leur magistère (« *claim of jurisdiction* »²⁷) contre d'autres groupes professionnels. Dans notre cas, ces institutions représentant les groupes professionnels semblent se désintéresser fortement des prud'hommes, puisque dans la littérature grise des différentes organisations, on ne trouve pas, à notre connaissance, de textes proprement consacrés aux avocats prud'homalistes et à leurs concurrents. On peut dès lors élargir la recherche à la manière dont de « simples » membres du groupe des avocats participent à la défense de leur corps.

Dans tous les entretiens, on retrouve une forme de réticence face aux défenseurs syndicaux : si cette réticence n'est pas affirmée en tant que telle²⁸, elle est très présente. Le premier élément est dans la mise en valeur d'une distance entre « eux » et « nous » : la revendication territoriale passe par l'affirmation de différences de nature entre avocats et syndicalistes.

« Il y a peu de défenseurs syndicaux qui jouent pas le jeu. Parce qu'ils savent que si ils jouent pas le jeu, nous, on joue pas le jeu non plus à leur égard. Et eux veulent être assimilés à des défenseurs au même titre que les avocats (...) les délégués syndicaux, ils font leur boulot correctement, ils ne laissent rien passer, ils sont intransigeants, mais ils le font bien, avec le respect du contradictoire. »²⁹

« [La différence entre avocats et défenseurs syndicaux] c'est une question de compétence ; bon alors, si le défenseur syndical est bien formé, et s'il continue à se maintenir, parce que la formation dans le droit du travail, c'est permanent, hein ? C'est un droit mouvant, et il faut se tenir au courant... et s'ils pratiquent suffisamment, pourquoi pas ? L'important, c'est qu'ils soient... c'est qu'ils fassent bien le travail, qu'ils soient efficaces, qu'ils apportent le service qu'on est en droit d'attendre d'eux. Or, il est vrai que tous ne sont pas... au niveau voulu, ça c'est clair ; certaines fois ils le sont, d'autres fois ils ne le sont pas... ils perdent trop de procès par des connaissances de droit ou de présentation vraiment trop imparfaite des dossiers. »³⁰

Au fond, les entretiens font de la différence entre avocats et défenseurs syndicaux une différence de maître à élève, ou encore de l'individu brillant à l'honnête et laborieux travailleur. C'est une posture aristocratique qui est développée, uniquement fondée sur une prétention à la maîtrise des catégories juridiques.

Au-delà de ces questions de savoirs juridiques, les avocats mettent parfois en avant une autre valeur, celle de la déontologie et de l'éthique : certains défenseurs sont accusés de gagner de l'argent avec les procès, et au final de devenir de petits entrepreneurs en défense judiciaire, mais sans les obligations éthiques et de désintéressement qui vont avec. On retrouve là un autre axe très important de l'identité avocate, celle du respect d'une éthique professionnelle. Ce corps de normes joue donc aussi un rôle central de distinction entre les avocats et les autres intervenants dans la juridiction prud'homale.

Ce mouvement de défense professionnelle du magistère rejoint l'effort plus global du Conseil National des Barreaux (CNB) pour défendre ce qui est appelé par l'organisation le

²⁶ Andrew Abbott, *The System of Professions*, Chicago, University of Chicago Press, 1988.

²⁷ La traduction de *jurisdiction* par magistère, proposée par Antoine Vauchez (*L'Institution judiciaire remotivée. Le processus d'institutionnalisation d'une « nouvelle justice » en Italie*, Paris, LGDJ, 2004) semble d'autant plus appropriée quand on parle de justice du fait de la polysémie du terme de juridiction en français.

²⁸ Nous le verrons, elle n'est pas avouable pour des raisons principalement politiques.

²⁹ Avocat parisien, 55 ans (entretien du 18 octobre 2000).

³⁰ Avocat d'une soixantaine d'année d'une ville de province (entretien du 22 février 2002).

« périmètre du droit », autrement dit le « périmètre » des avocats. Il est vrai que la réaffirmation des frontières territoriales entre les groupes professionnelles concernent aujourd'hui beaucoup moins le droit social que le droit des affaires, surtout avec le développement des « réseaux » de professionnels du droit, réunissant notamment commissaires aux comptes, experts-comptables, conseillers fiscaux, auditeurs, avocats... C'est dans ce cadre que le CNB rappelle l'existence d'un « périmètre du droit » au sein duquel les professionnels qui ne porteraient pas le titre d'avocat ne pourraient pénétrer.

On retrouve de multiples témoignages de cet effort de contrôle du « périmètre » de la profession ; ainsi, en décembre 1998, l'Assemblée générale du CNB adopte une motion sur le titre de conseil fiscal, en rappelant que « le droit fiscal est partie intégrante du périmètre du droit et qu'il ne saurait exister de titre de Conseil en droit fiscal ou de Conseil fiscal hors de la profession d'avocat. » Deux ans plus tard, encore une fois lors d'une Assemblée générale, la profession adopte un rapport sur « l'accès au droit », qui insiste sur la nécessité de « replace[r] l'avocat au centre du dispositif de résolution de toute difficulté juridique. »

Remarquables exemples de tentative de monopolisation de toute l'activité juridique et judiciaire, ces extraits montrent comment le CNB tente de rejeter les non-avocats en dehors du monde du droit. Même si le statut des défenseurs syndicaux n'est pas évoqué dans ces documents, on imagine facilement la manière dont les instances professionnelles peuvent les rejeter.

On aurait tort de ne voir dans cet effort de monopolisation que ses aspects économiques³¹ ; il s'agit bien là d'une revendication identitaire, par rapport à des savoirs acquis et inculqués, et finalement par rapport à une socialisation professionnelle dont la force se mesure à l'aune de sa capacité à résister à la pression extérieure.

2. Un soutien politique

Mais si l'analyse de ce travail de protection des frontières de la profession, ce que le Conseil National des Barreaux qualifie de « périmètre du droit », est une clé très importante dans la compréhension des comportements d'un certain nombre de professionnels, elle ne peut pas tout expliquer et butte parfois sur d'autres réalités, comme celle, par exemple, de l'engagement politique qui interdit à un certain nombre de professionnels d'assumer entièrement leur activité de défense corporatiste. De fait, aucun des avocats interviewés ne condamne véritablement l'existence de concurrents, même s'ils émettent des réserves. C'est que ces avocats sont quasiment tous engagés dans la représentation des salariés et défendent une conception politique et universaliste de leur activité.

C'est une véritable pétition de principe des avocats interviewés que de se déclarer favorables aux défenseurs syndicaux et de promouvoir une véritable division du travail entre les deux groupes. Ce soutien aux défenseurs syndicaux peut se décliner de deux manières. Tout d'abord, ce principe est en affinité avec leur conception du droit du travail et de leur profession, et donc avec leur éthique professionnelle au sens large : défendant une conception politique et sociale du droit du travail et de leur activité de défense, ils ne peuvent que soutenir les initiatives des organisations syndicales. Dans cette perspective, l'existence de défenseurs syndicaux est liée à l'idée historique de l'autonomie du mouvement ouvrier, qui s'est déployée depuis le début du XX^e siècle dans l'activité juridique et judiciaire de défense des salariés³².

³¹ Même s'il s'agit aussi de cela : pendant plusieurs années, l'une des commissions du CNB se nommait : « champs d'activités : défense du périmètre et conquête de nouveaux marchés. »

³² Cf. Laurent Willemez, « Quand les avocats se saisissent du droit. Invention et redéfinition d'un rôle », *Sociétés contemporaines*, n° 52, 2003, p. 17-38.

Plus encore, cette vision positive des défenseurs syndicaux est fondée sur une conception ouverte et universalisante du droit et de l'accès au droit. La plupart des avocats rencontrés appartiennent au Syndicat des Avocats de France (SAF), syndicat situé à gauche, voire à l'extrême-gauche, et qui plaide pour une ouverture du droit à l'ensemble de la société, et donc pour un élargissement de l'accès aux compétences juridiques et judiciaires :

Ainsi cet avocat travailliste d'une grande ville de province, ancien président du SAF : « Les premiers congrès du SAF, c'était... sortir des Palais. Sortir des Palais, c'était... c'était l'époque des premières consultations, des contentieux d'avocats sur les consultations en dehors de leur cabinet (...) Le SAF s'est beaucoup forgé sur cette question de faire l'alliance avec le public. »³³

Cette conception universaliste du syndicalisme avocat apparaît plus vivement encore dans la littérature grise du SAF, ainsi que le montre par exemple le texte de présentation du SAF publié sur Internet : « Le justiciable mis au cœur de la réflexion justifie la lutte pour l'extension du champ des libertés, comme la défense des intérêts professionnels des avocats. Il a besoin, pour la défense de ses droits, d'une profession d'avocat indépendante dans ses conditions juridiques et économiques d'exercice. **Seule cette approche doit préserver le Syndicat des Avocats de France du corporatisme dans l'expression de ses revendications professionnelles** »³⁴.

On le voit immédiatement, la lutte affirmée contre le corporatisme et pour l'ouverture de la profession, élément central de l'identité professionnelle d'un certain nombre d'avocats, peut se heurter à un autre aspect de leur identité, celui du monopole de l'activité et des savoirs juridiques et judiciaires. Analyser les savoirs mis en œuvre au sein de la profession et les luttes dont ils sont l'enjeu permet immédiatement de mettre en valeur les contradictions internes à un groupe professionnel dont l'éthique, telle qu'elle est solidifiée et exprimée dans les organisations représentatives, est à la fois l'expression et la tentative de résolution.

³³ Entretien du 23 septembre 2002.

³⁴ Source : www.lesaf.org (Souligné par nous)