

DEFENDRE – L'AVOCAT PENALISTE, DU PRETOIRE A L'ESPACE PUBLIC

FORMATRICE

Maître Alain JAKUBOWICZ

Avocat au Barreau de Lyon depuis 1976 et fondateur du cabinet Jakubowicz & Associés, Alain Jakubowicz intervient en droit pénal, droit pénal des affaires et droit de la presse. Figure des grands procès pour crimes contre l'humanité, il apporte aux formations LegalFamily l'expérience du contentieux sensible.

DURÉE

3 heures

OBJECTIFS

- Décider en conscience de l'acceptation d'un dossier
- Construire une stratégie de défense sur mesure
- Maîtriser les rouages de l'audience
- Intervenir aussi bien en défense qu'en partie civile

DESCRIPTION DÉTAILLÉE DU PARCOURS

Module 1 - Prendre ou ne pas prendre un dossier

Identifier les situations qui justifient un refus - conflit d'intérêt, clause de conscience - et appliquer une méthode claire pour décider d'accepter ou non un dossier en toute intégrité.

Module 2 - En défense ou partie civile

Comprendre les différences de posture et d'approche selon la position à la barre, et construire une intervention aussi rigoureuse en défense qu'en représentation de la victime.

Module 3 - L'étude du dossier

Mettre en place une méthode de lecture et de classement efficace pour maîtriser les pièces, identifier les éléments clés et hiérarchiser les arguments avant toute action.

Module 4 - Les moyens de procédure

Évaluer quand et comment utiliser les moyens de procédure sans en faire une fin en soi - comprendre leur portée dans un État de droit et les exploiter au service de la défense.

legal family

Module 5 - Définir la stratégie de défense avec le client	Construire une relation de confiance avec le client, fixer des objectifs réalistes, adapter la stratégie à l'évolution du dossier et ne jamais promettre ce qu'on ne peut pas garantir.
Module 6 - Suivre l'instruction	Rester actif tout au long de l'instruction - demandes d'actes, actualisation du dossier, lien avec le client et le juge - pour ne pas découvrir le dossier à la dernière minute.
Module 7 - Préparer l'audience	Préparer le client à ce qui l'attend, choisir les témoins avec soin et anticiper les moments clés de l'audience pour éviter les surprises et maximiser l'impact de la défense.
Module 8 - Gérer l'audience	Récuser les jurés avec discernement, gérer les incidents sans les provoquer inutilement, interroger les témoins avec précision et maintenir une posture de connivence sans jamais renoncer à défendre.
Module 9 - Plaider	Structurer une plaidoirie avec un fil directeur clair, adapter sa durée et son ton à l'auditoire, et plaider avec conviction même quand le dossier est difficile.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	Vidéos pédagogiques animées par des avocats praticiens. Études de cas inspirées de situations réelles d'avocats. Comparaison des différentes structures d'exercice. Quiz de validation des connaissances. Outils méthodologiques directement applicables dans la pratique professionnelle.
------------------------------	--

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?	Avocats
--	---------