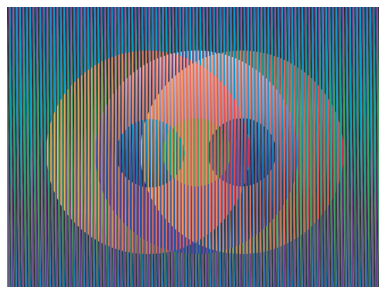


Éternellement contemporain

Comment révéler un artiste, croire en lui et le soutenir ? C'est une question cruciale pour un galeriste ! En réalité, c'est son œuvre qui nous choisit, car répond à qui et ce que nous sommes et traduit notre rapport au monde.

Tel est le cas des œuvres de Carlos Cruz-Diez qui suscitent émotion et réflexion, lesquelles perdurent au gré des impressions visuelles du regard qui fait l'œuvre, évolue et interagit avec elle. C'est pourquoi le Beau est atemporel et le contemporain éternel.

Véronique de Lavenne, Directrice de la galerie Marlborough à Monaco. vdelavenne@marlborough-monaco.com. "Exposition Carlos Cruz-Diez, *Transfiguration de la couleur*".



Carlos Cruz-Diez,
Color Aditivo Panam Circulos 8, Panama 2011,
chromographie sur aluminium, 60 x 80 cm

La magie de la littérature par GEORGES PICARD



L'écriture littéraire est une projection de la subjectivité, l'emphase d'une « voix » singulière qui a besoin de reconnaissance et de sympathie pour exister. Mais un écrivain sincère doit accepter de n'être que ce qu'il est face à ses lecteurs. Tout désir frénétique de convaincre (de son talent, notamment) risque de se retourner contre lui. La rencontre heureuse avec le lecteur ne tient pas à des recettes de persuasion ; plutôt à une affinité intellectuelle et émotive qui ne se commande pas.

Dans l'écriture, les moyens et la fin se conditionnent mutuellement : style, vision du monde et tempérament sont les aperçus d'une même réalité, celle qui fait l'œuvre et l'écrivain. La magie de la littérature échappe aux procédés de la plaidoirie. L'écrivain n'a rien à prouver, sinon qu'il existe en tant qu'écrivain. Les lecteurs se chargeront du reste.

Georges Picard, essayiste et romancier, est édité aux Éditions Corti.
Derniers ouvrages : *Penser comme on veut* (2014) et *Merci aux ambitieux de s'occuper du monde à ma place* (2015).

Le mot de la fin

« **Lapsus** » n. m. invar. Oral (*linguae*) ou écrit (*calami*), il est un intrus souvent amusant, qui s'invite dans la pensée de façon intempestive et subreptice. Parfois il est *memoriae*, à l'instar du mot à l'affût, « sur le bout de la langue », prêt à bondir et qui prend un irritant plaisir à nous narguer par sa proximité cachée. Freud nous a convaincus (persuadés ?) qu'il n'est pas innocent et aurait, comme le rêve, un sens caché. Il serait un moyen de déjouer la censure du surmoi, une brèche de notre inconscient, la voie trouvée par nos arrière-pensées pour se produire sur le devant de la scène en y donnant un spectacle d'illusionniste.



Le Petit Journal

L'humeur du cabinet

édito || Le maître mot



Jacques Varoclier

L'INTIME PERSUASION

Convaincre et Persuader sont deux verbes d'influence qui infléchissent la volonté et visent à faire passer une opinion du doute à l'assentiment.

Les deux requièrent talent, aisance, élocution et pensée structurée, mais leur cheminement diverge ; le premier raisonne et interpelle l'esprit, le second résonne et sollicite le cœur. La conviction cherche l'adhésion de l'intelligence, la persuasion celle de l'émotion, *via* l'éloquence en lui donnant un « air de raison » (Alain).

L'opposition entre les deux est un thème majeur des dialogues de Platon (*Gorgias*, *Protagoras*, *Hippias...*), peu amène avec les sophistes qu'il stigmatise pour leur rhétorique habile, plus soucieuse de pouvoir que de sagesse ou vérité.

Les raisons du cœur

Loyale, la conviction s'épanouit dans le vrai et l'indiscutable (étymologiquement, qui *interdit la parole*). Le faux ou le mensonge lui sont donc étrangers. Être convaincu, c'est être vaincu par l'évidence sur le mode apodictique du vrai. La raison s'adresse à celle d'autrui pour la faire vaciller et l'amener à un consentement réfléchi, éclairé par des preuves et une démonstration rigoureuse, formelle, logique et déductive, sans succomber à l'émotion. La conviction veut emporter victoire par la lumière de l'esprit.



VAROCLIER
AVOCATS

Au contraire, la persuasion s'expose à fugacité car soumise aux arguments d'affect et à un tourbillon esthétique de métaphores pour mieux dessiner une idée. Persuader est un art éristique usant des stratagèmes proposés par Schopenhauer (*L'Art d'avoir toujours raison*) et qui recourt à une amabilité de la forme, fût-elle sophistique. L'objectif est de susciter ou accélérer un mouvement de sympathie pour affecter plus vite le cœur :

“un degré d'émotion qui élève l'âme et l'échauffe sans lui ôter ses facultés, leur donne plus d'énergie. L'esprit semble acquérir de nouvelles lumières, il devient plus pénétrant, plus ferme et plus étendu”
Abbé Girard, Préceptes de rhétorique.

C'est pourquoi, l'orateur talentueux sait donner le frisson aux mots.

Ad probandum versus ad narrandum

Le plaidoyer n'exige d'ailleurs pas du rhéteur qu'il croie à ce qu'il dit. La plaidoirie d'un avocat vise au contraire à convaincre, à inspirer au juge l'envie de lui donner raison tout en lui proposant les moyens juridiques de le faire. La justice est un lieu de controverse ; le débat contradictoire doit y faire émerger une vérité judiciaire sous la forme d'un jugement. Celui-ci est délibération, synthèse dialectique d'un différend soumis à l'appréciation loyale d'un juge éclairé.



“S'il n'est pas satisfaisant pour l'amour-propre de convaincre, il est plus sûr pour l'intérêt de persuader.”

Pierre-Marc-Gaston de Lévis,
Maximes et préceptes

For intérieur

Au sens juridique et premier, la conviction est une preuve de culpabilité au point de friser l'oxymore devant la Cour d'Assises où il est demandé au jury de décider selon son « intime conviction ». Or, la loi n'exige pas des jurés une motivation argumentée, mais leur prescrit de se

demander « dans la sincérité de leur conscience quelle **impression** ont faite sur leur raison, les preuves rapportées contre l'accusé et les moyens de sa défense ».

Ne s'agirait-il pas alors d'« intime persuasion » ? En réalité, cette belle épithète est si exigeante qu'elle rééquilibre la subjectivité et au-delà du secret, fait appel à la profondeur de la conscience, *l'intimus* étant le superlatif d'intérieur, au point d'atteindre à la rigueur intellectuelle de la conviction. Le citoyen est ainsi porté à l'exigence par la lourde responsabilité que, postulant sur sa probité, la République lui confie de juger un homme comme lui.

Jacques Varoquier

juridique | Mots à mots

LA REPRISE D'ACTES : UN RÉGIME SINGULIER



par Jacques Varoquier

Juridiquement, une société désigne non le contrat (les statuts) mais la personne morale, fiction juridique qui en résulte, dotée d'une existence légale par le seul fait de son immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés.

Avant de l'obtenir, elle n'a aucune capacité juridique autonome et ne peut contracter en son nom, à peine de nullité absolue de l'acte ainsi conclu. Ce dernier ne peut davantage faire l'objet d'une reprise ultérieure dans les conditions des articles 1843 du Code Civil et 210-6 du Code de Commerce.

En effet, cette faculté de « reprise » avec effet rétroactif suppose que la convention ait été conclue par un fondateur intervenant *es-qualité*, i.e. « pour le compte » de la société en formation et non par la société elle-même, juridiquement incapable. La Cour de Cassation est d'ailleurs stricte sur l'identification des parties, jugeant ainsi imparfaite

l'expression « les représentants de la Société » et corrélativement nul l'acte ainsi souscrit.

Cette période intermédiaire de gésine juridique est source d'un abondant contentieux dont les conséquences peuvent être lourdes pour des associés se retrouvant alors personnellement débiteurs d'engagements financiers qu'ils pensaient souscrits par leur société. C'est pourquoi, cette phase inaugurale de la vie sociale requiert vigilance et ne rend pas surabondante la quête de conseils éclairés, notamment lors de la rédaction des statuts.

Mieux vaut prévenir que souffrir.

Titulaire de certificats de spécialisation en droit des sociétés et droit commercial, VAROCLIER Avocats accompagne les PME au gré des événements juridiques et judiciaires ponctuant leur vie économique, contractuelle et financière.

à la rencontre | Le mot de l'invité

JEAN-BERTRAND DRUMMEN

Un jugement est-il la proclamation d'une évidence ?

Juger est un acte grave qui requiert une éthique dont le juge doit se montrer digne. À cet effet, il étudie avec attention et sérieux les moyens avancés contradictoirement par les parties, les pièces, textes et jurisprudence cités. Sa liberté d'interprétation peut l'amener à être l'auteur d'une jurisprudence innovante, mais sans jamais statuer *contra legem*. Sa réflexion approfondie le guide sur le chemin d'une évidence dont émerge la décision ; il peut alors la motiver et ainsi éclairer le dispositif d'un jugement qu'il espère auréolé des couleurs du juste.

Quand le juge sait-il qu'il est juste ?

Lorsqu'en conscience il a écarté ses préjugés, allant parfois jusqu'à se déporter pour être en paix avec lui-même et donner à l'opinion l'image d'une justice impartiale.

Juger ses pairs, n'est-ce pas porter un jugement sur soi ?

Cette question met en lumière la spécificité des tribunaux de commerce. En effet, le juge consulaire est appelé à trancher des situations qu'il a connues

ou aurait pu connaître. En jugeant ses pairs, il met sa propre expérience au service de son office et porte sans doute un jugement sur lui, car sa mission l'y invite.

Quelle part donnez-vous aux verbes persuader et convaincre dans la formation de votre religion ?

La conviction agit sur l'entendement et le juge cherche les raisons propres à le convaincre. La persuasion qui parle au cœur y a cependant une place. Le droit et l'équité sont inséparables, la dimension humaine n'est jamais absente et l'adage « *summum jus, summum injuria* » de Cicéron ne doit pas être ignoré.



Jean-Bertrand Drummen

Président honoraire du Tribunal de commerce de Nanterre
Ancien Président de la Conférence générale des juges consulaires de France