

F. Lee BAILEY, *To be a trial lawyer*, New York, John Wiley & Sons Inc., 1985, 215 pages, ISBN 0-471-82734-7, 14.95 \$.

André Cloutier

Volume 27, Number 3, 1986

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/042768ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/042768ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Faculté de droit de l'Université Laval

ISSN

0007-974X (print)

1918-8218 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Cloutier, A. (1986). Review of [F. Lee BAILEY, *To be a trial lawyer*, New York, John Wiley & Sons Inc., 1985, 215 pages, ISBN 0-471-82734-7, 14.95 \$.] *Les Cahiers de droit*, 27 (3), 717–718. <https://doi.org/10.7202/042768ar>

La concertation entre groupements de professionnels et associations de consommateurs suppose une volonté ferme d'aboutir. L'initiative revient aux consommateurs qui, en prenant conscience de leurs forces et en se regroupant, pourront mener un effort commun :

La négociation ne sera possible que si les consommateurs sont suffisamment puissants pour l'imposer aux producteurs et aux distributeurs. Là réside la plus grande entrave à l'institution d'une véritable concertation. (p. 254, n° 377)

Ayant pris conscience des dangers inhérents aux conventions unilatéralement pré-rédigées, il appartient aux consommateurs de prendre la responsabilité de leur propre protection. Le consommateur isolé ne peut rien aujourd'hui. En revanche, en se regroupant nombreux au sein d'associations, ils peuvent constituer une force suffisante pour influencer sur le comportement des producteurs et intermédiaires ; ils peuvent alors imposer leur volonté et discuter sur un pied d'égalité avec leurs partenaires. (p. 254, n° 378)

Lutter contre ces clauses, c'est tout d'abord tenter de rétablir l'égalité entre contractants et leur permettre ensuite de discuter, de négocier le contenu de leurs contrats afin d'éliminer les clauses abusives. (p. 255, n° 379)

Cette discussion ne saurait être demandée à tous les commerçants pour chacun de leurs contrats ; la capacité de négocier chaque terme de la convention ne saurait être rencontrée chez tous les consommateurs. L'égalité entre partenaires doit donc être recherchée entre groupements de consommateurs et groupements de professionnels. La concertation est, à ce niveau, possible si les consommateurs prennent conscience de la force qu'ils peuvent constituer en acceptant de se regrouper et de mener une lutte commune. Les professionnels verraient alors en eux des partenaires sérieux avec lesquels il faut désormais compter et accepteraient la concertation à laquelle ils se refusent encore. (p. 255, n° 380)

L'ouvrage de Madame Bricks intéressera sûrement les lecteurs québécois. Les règles issues des principes généraux du droit sont les mêmes dans notre pays. Notre Office de la protection du consommateur pourrait s'inspirer des recommandations de la

Commission sur les clauses abusives. Notre législateur retiendra-t-il la proposition de l'Office de révision du Code civil à l'effet de permettre au juge de contrôler l'équilibre des prestations ? Madame Bricks critique ce pouvoir qui amène l'insécurité juridique et oblige à recourir aux tribunaux. Mais déjà la suggestion très critiquée lors de sa formulation commence à gagner des adhérents au Québec. L'aspect le plus innovateur de l'ouvrage se trouve dans la proposition d'une négociation collective du contrat. Modeste, Madame Bricks conclut :

Cependant, la solution que nous proposons face au déséquilibre contractuel semblera, sans aucun doute, utopique à certains. Pouvons-nous alors nous permettre de conclure avec André Malraux : « Il n'est de grandes réalisations qui n'aient été d'abord utopies ! » (p. 259, n° 386)

Louise POUQUIER-LEBEL
Université Laval.

F. Lee BAILEY, *To be a trial lawyer*, New York, John Wiley & Sons Inc., 1985, 215 pages, ISBN 0-471-82734-7, 14,95 \$.

L'ouvrage de M. F. Lee Bailey s'adresse à ceux qui songent à entreprendre un jour une carrière d'avocat plaideur. Ce volume n'est donc pas un ouvrage spécialisé, ni même un ouvrage scientifique portant sur les techniques de représentation et de plaidoirie, comme pourrait le laisser entendre son titre. Tout au plus l'auteur cherche-t-il à faire découvrir au lecteur ce qu'est la vie de l'avocat plaideur, en quoi consiste son travail de représentation et enfin quels sont les outils qu'il doit maîtriser dans l'accomplissement de ses fonctions.

L'ouvrage est écrit en langage simple et les propos de l'auteur sont illustrés d'exemples qui leurs conservent un caractère très concret. Manifestement l'auteur parle d'expériences ; encore que M. Bailey, loin de livrer tous les secrets de son art, s'en tient prudemment à des généralités connues de tous les initiés. Tout ce qui est dit de la

fonction de représentation devant les tribunaux est vrai et très juste. Mais l'on reste au niveau du tourisme intellectuel.

En somme, il s'agit d'un volume qui pourrait avantageusement être vendu en tabagie, mais que l'on ne s'attend pas à retrouver nécessairement dans la bibliothèque de tout bon plaideur. Les qualités de cet ouvrage sont : la clarté du texte,

l'authenticité des propos qui y sont tenus et l'intérêt du lecteur que l'auteur réussit à conserver grâce à ses multiples exemples et démonstrations. Le livre est écrit sur le ton de la conférence d'un homme intéressant et qui possède une solide expérience.

André CLOUTIER
Université Laval.