

La Méthode du Gâteau d'Avocat

Notre recette infallible pour structurer vos réponses juridiques
et bluffer votre correcteur.



Par nous, pour vous.
Deux mentors qui sont passés par là
et qui veulent vous voir réussir.

La page blanche vous angoisse avant un cas pratique ?

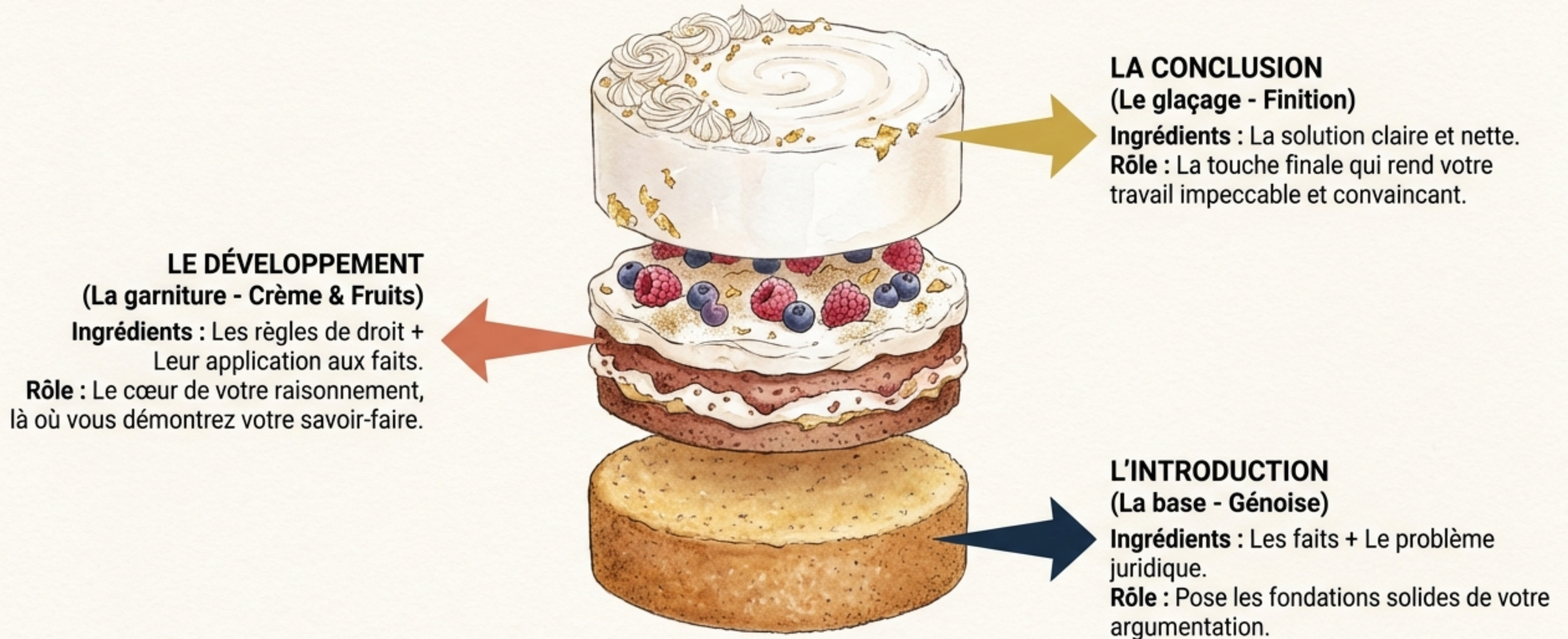


- On connaît ce sentiment. On a l'impression d'être face à une montagne. Pourtant, une réponse juridique bien construite, ce n'est pas de la magie. C'est une **recette de cuisine**. Ou plutôt, de **pâtisserie**. Chaque élément a sa place, son rôle, et l'ordre est essentiel.

On vous promet qu'une fois que vous aurez compris la logique, tout vous paraîtra beaucoup plus simple.

- **Faites-nous confiance.**

Notre fiche recette : les 3 couches de votre gâteau.



Mémo­ri­sez cette struc­ture. C'est la clé de tout.

Bien plus qu'une simple note d'examen.

Pourquoi on insiste tant sur cette méthode ?
Parce que demain, votre directeur ne vous demandera pas de réciter un cours, **mais de lui présenter une situation de manière claire et structurée pour qu'il puisse prendre une décision.**

Exemple concret : Imaginez que vous deviez rédiger une note de synthèse sur un litige avec un fournisseur. Vous devrez :

- Présenter les **faits** (le contrat, le problème).
- Développer en appliquant les **règles** (les articles du Code civil sur l'inexécution contractuelle).
- Conclure en proposant une **solution** (mise en demeure, etc.).

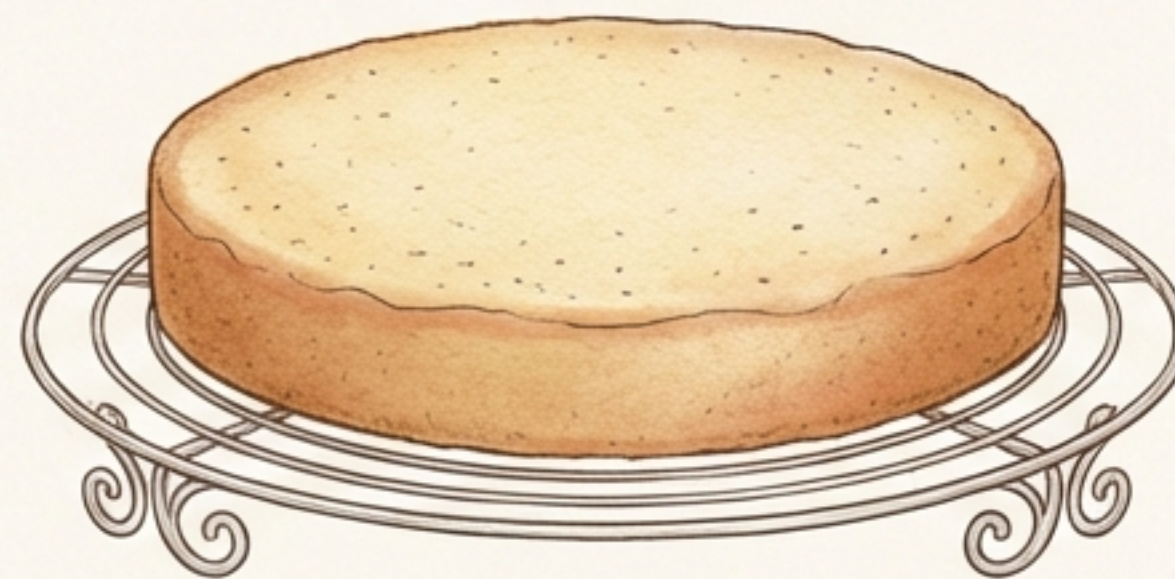
C'est exactement la même logique. Maîtriser cette structure, c'est déjà adopter une posture de professionnel.



Étape 1 : La base du gâteau, une introduction solide.

Une bonne génoise, c'est ce qui soutient tout le reste.

Objectif : Donner au lecteur une vision claire et rapide de la situation. Pas de suspense.



Vos deux missions ici :

1. **Résumer les faits pertinents :** Soyez concis. Ne gardez que ce qui est essentiel pour comprendre le problème. Oubliez les détails superflus.

2. **Formuler le problème juridique :** C'est la question à laquelle votre développement va répondre. Elle est souvent formulée sous forme interrogative : "La question est de savoir si...", "Il convient de se demander dans quelle mesure...".

L'introduction en action



Mise en situation

Un client, M. X, commande un produit qui ne correspond pas à la description.

Résumé des faits

En l'espèce, M. X a commandé un produit spécifique auprès d'un vendeur. À la livraison, il constate que le bien reçu n'est pas conforme à celui commandé.

Problème de droit

La question qui se pose est de savoir si M. X peut contester la vente en raison de ce défaut de conformité.

→ Voyez ? C'est court, précis, et ça pose parfaitement le décor pour la suite.

Étape 2 : La garniture, le cœur de votre raisonnement.

C'est la partie qui peut faire un peu peur, mais c'est aussi là que vous allez marquer le plus de points. On va la décortiquer en deux temps. C'est un mouvement en deux temps, comme une valse : 1. La règle, 2. L'application. C'est tout.



Partie 1 : La Règle de Droit

("Les ingrédients de la recette")

On énonce la loi, la jurisprudence...

Partie 2 : L'Application aux Faits

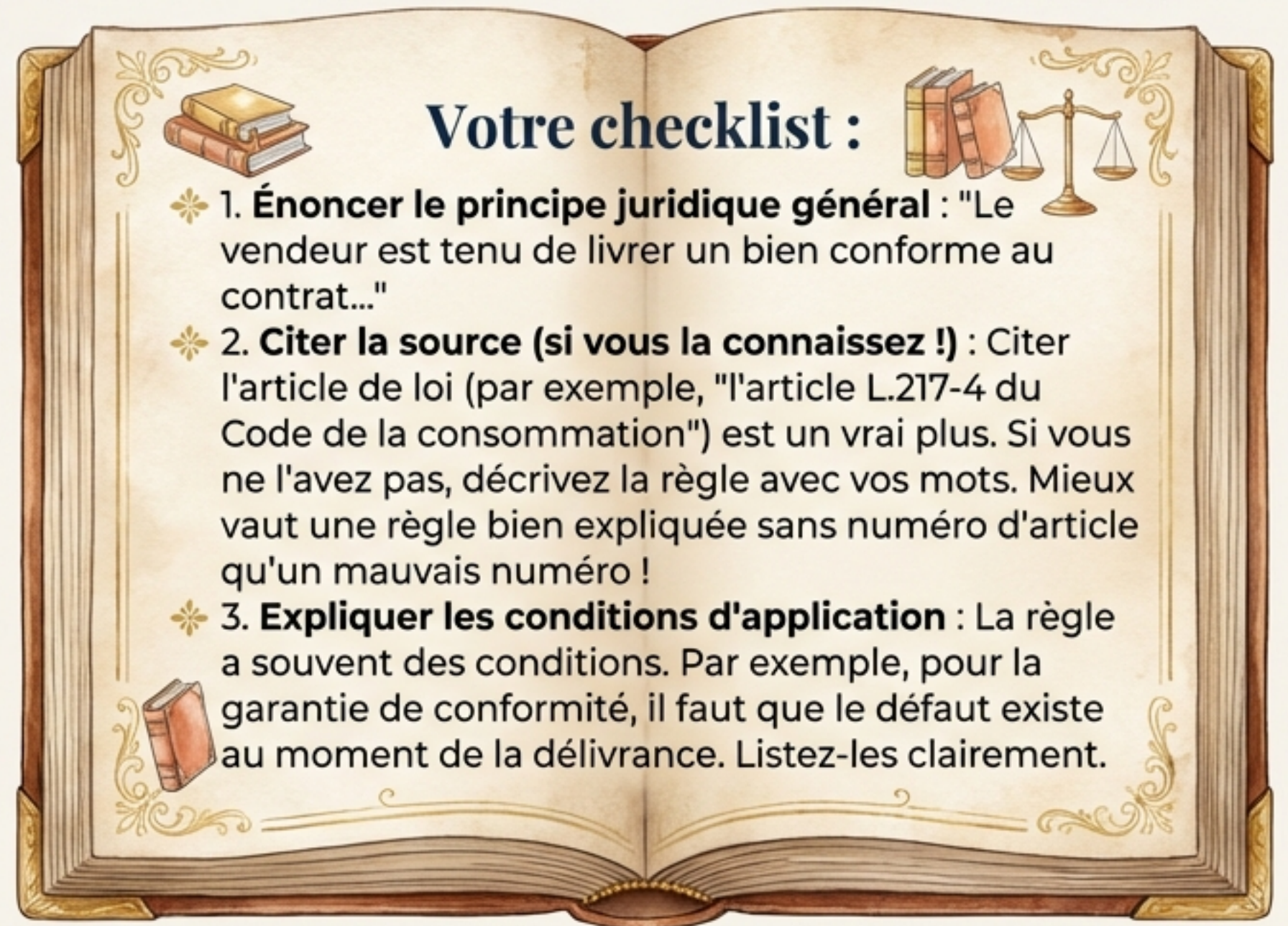
("On cuisine !")

On confronte les faits du cas à la règle.

Le développement (1/2) : Énoncer la règle de droit.

Quels sont les ingrédients juridiques de notre recette ?

Ici, vous montrez que vous connaissez votre cours. C'est la partie "théorique" de votre développement. Vous devez être précis.



Le développement (2/2) : Appliquer la règle aux faits.

C'est le moment de passer aux fourneaux !



C'est l'étape la plus importante. Vous arrêtez de réciter, et vous commencez à raisonner. Vous allez confronter les faits de votre cas (votre "généoise") avec les règles de droit (vos "ingrédients").

✿ Comment faire ?

-  1. Reprenez chaque **condition** de la règle et vérifiez si elle est remplie par les faits : "La loi exige un défaut de conformité. *En l'espèce*, le produit livré n'a pas la bonne couleur, donc il est bien non conforme."
-  2. **Justifiez** toujours : Ne vous contentez pas d'affirmer, prouvez. Utilisez les éléments du cas.
-  3. Utilisez des **connecteurs logiques** : 'En effet...', 'Par conséquent...', 'Or...', 'Ainsi...'. Ils sont le liant de votre gâteau, ils rendent votre argumentation fluide.

Le développement en action.

Mise en situation: Toujours le cas de M. X.



[La Règle de Droit]

En droit, l'**article L.217-4** du Code de la consommation prévoit que le vendeur est tenu de livrer un bien conforme au contrat. Pour être conforme, le bien doit notamment correspondre à la description donnée par le vendeur.



[L'Application aux Faits]

En l'espèce, M. X a commandé un produit d'une certaine couleur et en a reçu un d'une autre. Le produit livré ne correspond donc pas à la description contractuelle. La **condition de non-conformité** est donc remplie.

Mentor's Note : Vous voyez ce ballet en deux temps ? Règle, puis **application**. C'est simple, net et terriblement efficace.

Étape 3 : Le glaçage, une conclusion claire et nette.

La touche finale qui rend votre copie parfaite.



Votre gâteau est presque prêt. Il ne manque plus que la finition. La conclusion doit être courte, directe et répondre sans ambiguïté à la question posée dans l'introduction.

Vos missions :



1. **Répondre clairement à la question :** Commencez par 'Par conséquent...', 'En conclusion...'. Pas de 'peut-être'. Tranchez.



2. **Énoncer les conséquences juridiques :** Que peut faire la personne ? 'M. X peut donc demander...', 'L'entreprise risque donc...'.



3. **Proposer une recommandation (si c'est pertinent) :** "Il serait conseillé à M. X d'envoyer une mise en demeure...".

La conclusion en action.

Mise en situation: On finalise le cas de M. X.



[La Solution]

Par conséquent, M. X peut invoquer la **garantie légale de conformité** auprès du vendeur. Il est en droit d'exiger le remplacement ou la réparation du bien. Si cela est impossible, il pourra demander la **résolution** de la vente et le remboursement du prix.

Mentor's Note : Direct, précis, et ça donne une solution concrète. Le correcteur sait exactement où vous voulez en venir. Mission accomplie !

Les ratés en cuisine : 2 erreurs à ne pas commettre.

Même les meilleurs chefs ont leurs ratés. L'important est de les connaître pour les éviter.

Erreur n°1 : Mettre la garniture avant la génoise.
génoise.



 **Ce que ça veut dire:** Commencer directement par la règle de droit ("Selon l'article...") sans avoir présenté les faits.

 **Pourquoi c'est un problème:** Le lecteur ne sait pas de quoi vous parlez. C'est comme donner la liste des ingrédients sans dire quel gâteau on va faire.

Erreur n°2 : Servir un gâteau... sans le couper.



 **Ce que ça veut dire:** Une conclusion vague, qui ne tranche pas. ("Il y a donc peut-être un problème de conformité.").

 **Pourquoi c'est un problème:** On vous demande une solution, pas une réflexion. Il faut être décisif !

Cette méthode n'est pas une "astuce d'école".

C'est l'héritage de siècles de pratique juridique.



Pour vous montrer à quel point cette structure est fondamentale, sachez que les décisions les plus importantes de notre système judiciaire, les arrêts de la Cour de cassation, sont construits sur une logique similaire. Ils commencent par viser les textes de loi (la règle), exposent les faits et les arguments, puis donnent leur motivation (l'application) avant de rendre leur décision (la solution).

Cette rigueur n'est pas là pour vous compliquer la vie. Elle est le pilier qui assure la clarté et la sécurité juridique pour tous. En l'adoptant, vous ne faites pas que préparer un examen : vous apprenez à penser comme les meilleurs juristes.



Vous avez la recette. Maintenant, à vous de jouer.

Cette méthode est votre recette de base. Au début, vous suivrez les étapes à la lettre. Puis, avec la pratique, elle deviendra un réflexe. Vous l'adapterez, vous la ferez vôtre. Ne sous-estimez jamais le pouvoir d'une pensée claire et structurée. C'est un véritable super-pouvoir en entreprise. Vous savez maintenant analyser un problème, le décortiquer logiquement et proposer une solution argumentée. Vous avez tout pour réussir. On croit en vous.