

MÉMOIRE DE MASTER

Sous la direction des Professeuses

Michelle COTTIER (UNIGE)

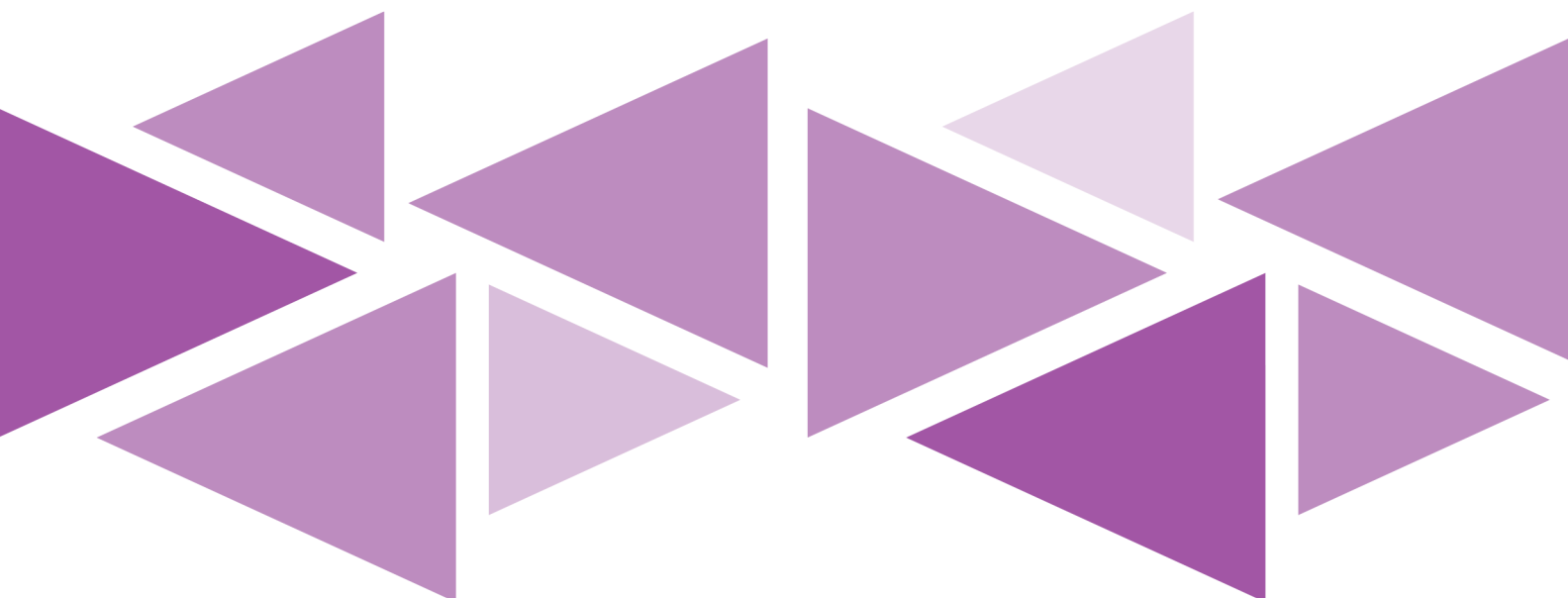
& Gaëlle AEBY (HES-SO Valais)

NÉGOCIATION DU DIVORCE ET STYLES PROFESSIONNELS : LE MAÎTRE RÔLE DES AVOCAT·ES

Baptiste GOLD

Master en droit civil et pénal

Baptiste.Gold@etu.unige.ch



**UNIVERSITÉ
DE GENÈVE**

FACULTÉ DE DROIT

2022-2023

ABSTRACT

Le présent mémoire de master se veut être une revue de la littérature en sociologie du droit au sujet du style professionnel des avocat·es, sans se limiter à un contexte juridique national spécifique. L'objectif poursuivi est de fournir une compréhension des processus en jeu lors de la conclusion d'accords privés négociés « à l'ombre du droit » et de mettre en évidence des éléments d'explication des styles adoptés transposables dans des contextes sociopolitiques multiples. Sont ainsi mis en exergue le travail de normalisation des aspects moraux, sociaux et juridiques de l'histoire des client·es, et également les facteurs qui peuvent expliquer les styles professionnels adoptés, notamment le genre et la socialisation professionnelle. Le présent travail souligne qu'il existe une corrélation directe entre le genre des avocat·es et leur spécialisation, notamment dans le domaine du droit de la famille, et que cette spécialisation est à son tour corrélée aux caractéristiques socioéconomiques des client·es. Il examine ensuite comment la distance émotionnelle des avocat·es avec leurs client·es pourrait ajouter à la compréhension des styles adoptés. Enfin, quelques pistes de réflexion sont proposées, notamment s'agissant de la question de l'exclusivité mutuelle de l'appartenance à l'une ou l'autre des catégories et de la limite interprétative résultant de l'ancrage contextuel des études.

* ENGLISH *

This master's thesis aims to review the literature on sociological research of the professional styles of lawyers, specifically in the context of negotiating divorce agreements. The goal is to provide an understanding of the processes at play during the conclusion of private agreements negotiated « in the shadow of the law » and to highlight elements of explanation of the adopted styles that are transferable to multiple sociopolitical contexts. It highlights the work of normalizing moral, social and legal aspects of the clients' history, as well as the factors that can explain the adopted professional styles, such as gender and professional socialization. The thesis notes a direct correlation between the gender of the lawyer and their specialization, particularly in family law, and that this specialization is in turn correlated with the socio-economic characteristics of clients. It also examines how the emotional distance of lawyers may add to the understanding of their professional style. Finally, some ideas for future research are suggested, particularly regarding the question of the mutual exclusivity of belonging to one or the other category of professional style and the interpretive limit resulting from the contextual anchoring of studies.

* DEUTSCH *

Der vorliegende Masterarbeit beabsichtigt, eine Literaturübersicht in der Soziologie des Rechts zum Thema des Berufsstils von Anwälten und Anwältinnen zu sein, ohne sich auf einen spezifischen nationalen rechtlichen Kontext zu beschränken. Das verfolgte Ziel ist es, ein Verständnis der Prozesse zu erlangen, die bei der Schlussfolgerung von privaten, « im Schatten des Rechts » verhandelten Vereinbarungen im Spiel sind und Elemente der Erklärung der angewandten Stile hervorzuheben, die in mehreren soziopolitischen Kontexten übertragbar

sind. So werden die Arbeit der Normalisierung der moralischen, sozialen und juristischen Aspekte der Kunden- und Kundinnen-Geschichte hervorgehoben und auch die Faktoren, die die angewandten Berufsstile erklären können, insbesondere das Geschlecht und die berufliche Sozialisation. Die vorliegende Arbeit betont, dass es eine direkte Korrelation zwischen dem Geschlecht der Anwälte und Anwältinnen und ihrer Spezialisierung, insbesondere im Bereich des Familienrechts, gibt und dass diese Spezialisierung wiederum mit den sozioökonomischen Merkmalen der Kunden und Kundinnen korreliert ist. Es untersucht dann, wie die emotionale Distanz der Anwälte und Anwältinnen zu ihren Kunden und Kundinnen dazu beitragen kann, das Verständnis der angewandten Stile zu erhöhen. Schliesslich werden einige Denkanstösse vorgeschlagen, insbesondere in Bezug auf die Frage der gegenseitigen Exklusivität der Zugehörigkeit zu einer der Kategorien und der interpretativen Grenze, die durch den kontextuellen Ansatz der Studien entsteht.

* ITALIANO *

Il presente master thesis vuole essere una revisione della letteratura in sociologia del diritto sullo stile professionale degli avvocati, senza limitarsi a un contesto giuridico nazionale specifico. L'obiettivo perseguito è fornire una comprensione dei processi in gioco durante la conclusione di accordi privati negoziati « all'ombra della legge » e mettere in evidenza elementi di spiegazione degli stili adottati trasportabili in contesti socio-politici multipli. Sono così messi in evidenza il lavoro di normalizzazione degli aspetti morali, sociali e giuridici della storia dei clienti, e anche i fattori che possono spiegare gli stili professionali adottati, in particolare il genere e la socializzazione professionale. Il presente lavoro sottolinea che esiste una correlazione diretta tra il genere degli avvocati e la loro specializzazione, in particolare nel campo del diritto della famiglia, e che questa specializzazione a sua volta è correlata alle caratteristiche socio-economiche dei clienti. Esamina poi come la distanza emotiva degli avvocati dai loro clienti possa aggiungere alla comprensione degli stili adottati. Infine, vengono proposte alcune idee di riflessione, in particolare riguardo alla questione dell'esclusività reciproca dell'appartenenza a una o all'altra delle categorie e del limite interpretativo derivante dall'ancoraggio contestuale delle ricerche.

TABLE DES MATIÈRES

PRÉAMBULE	- 4 -
I. INTRODUCTION	- 5 -
II. LE RÔLE DES AVOCAT·ES	- 6 -
A. La privatisation du divorce : une tendance globale	- 7 -
B. La normalisation : remplir des cases socio-juridico-morales	- 8 -
1. <i>Une pluralité de réalités</i>	- 8 -
2. <i>La raison et l'objectivité : prémices morales de la négociation</i>	- 9 -
III. LES STYLES PROFESSIONNELS	- 13 -
A. Une approche empirique : orientation-client·e vs orientation-légaliste ?	- 14 -
1. <i>L'orientation-client·e</i>	- 14 -
2. <i>L'orientation-légaliste</i>	- 15 -
3. <i>Une orientation mixte ?</i>	- 15 -
B. Une approche descriptive : les styles en trois dimensions	- 16 -
1. <i>La dimension du professionnalisme</i>	- 16 -
2. <i>La dimension commerciale</i>	- 17 -
3. <i>La dimension sociale</i>	- 17 -
C. Une approche théorique : l'avocature centrée sur les client·es	- 17 -
1. <i>L'approche holistique</i>	- 18 -
2. <i>L'intégrité narrative</i>	- 18 -
3. <i>L'autonomisation des client·es</i>	- 18 -
4. <i>La défense partisane</i>	- 18 -
5. <i>La pratique dirigée par les client·es</i>	- 19 -
IV. COMMENT EXPLIQUER LES STYLES PROFESSIONNELS ?	- 19 -
A. Le genre	- 19 -
1. <i>La socialisation (professionnelle)</i>	- 19 -
2. <i>Les rapports de domination</i>	- 21 -
3. <i>À l'aune de l'approche empirique (orientation-client·e et orientation-légaliste)</i>	- 22 -
B. La spécialisation	- 23 -
C. Les caractéristiques socioéconomiques des client·es	- 25 -
D. La distance émotionnelle des avocat·es	- 26 -
V. ORIENTER LES RÉFLEXIONS FUTURES	- 27 -
A. Le rôle de l'avocat·e : catégorie figée ou substrat d'innovation ?	- 27 -
B. L'interdisciplinarité à l'intersection de divers contextes juridiques	- 29 -
VI. CONCLUSION	- 29 -
BIBLIOGRAPHIE	31

PRÉAMBULE

Le présent mémoire de master ne se concentrera pas sur l'analyse juridique des méthodes de négociation et du rôle légal de l'avocat·e. Il s'inscrit en fait dans le **domaine de la sociologie du droit**, en particulier de la profession d'avocat·e, à l'intersection de la science juridique, des sciences sociales et de la pratique.

La problématique du présent mémoire fut inspirée par le projet de recherche « *La négociation des conventions de divorce et l'(in)égalité entre hommes et femmes en Suisse* » d'une équipe de l'Université de Genève constituée des Prof. **Michelle COTTIER** (Faculté de droit) et **Éric WIDMER** (Faculté des sciences de la société), ainsi que de la Prof. et collaboratrice scientifique **Gaëlle AEBY** (HES-SO Valais) et la doctorante Madame **Bindu SAHDEVA** (Faculté de droit).

Je me permets ici un aparté : je suis impatient de lire leurs prochaines publications, en particulier au sujet des styles professionnels que les données de leur recherche, récoltées auprès de 600 avocat·es suisses pratiquant le droit du divorce¹, mettront en lumière.

Enfin, le présent travail adoptera, autant que faire se peut, la forme épïcène ou cas échéant, la forme inclusive selon les recommandations de l'Université de Genève². L'accord de proximité est favorisé.

¹ COTTIER/WIDMER ; COTTIER/WIDMER/AEBY/SAHDEVA, p. 70.

² SERVICE ÉGALITÉ.

I. INTRODUCTION

Depuis les années 1960, la famille a connu de nombreuses et profondes mutations, au premier rang duquel se trouve le divorce³. Transcendant les frontières disciplinaires des sciences humaines, il constitue un thème clef de la compréhension des dynamiques sociétales, familiales, interindividuelles ou encore professionnelles. Il joua en outre un rôle pivot dans l'accroissement de la part des femmes sur le marché du travail, pour devenir le substrat de nombreuses réformes intervenues en parallèle de fortes mobilisations féministes à travers le monde occidental⁴. Pourtant frappé d'infamie morale des décennies durant, la « massification » des ruptures d'union a, peu à peu, ancré le divorce au sein des droits individuels⁵, résultat de « l'individualisme familial », soit l'idéologie affirmant la primauté de l'individu sur le couple, et du couple sur la famille⁶.

Le divorce fut intégré à la législation fédérale suisse en 1907, exigeant toutefois que la partie souhaitant divorcer apporte la preuve d'une faute conjugale⁷. En 1957, le gouvernement suisse constatait encore que, « *abstraction faite des droits politiques, la Suisse ne se trouve pas, du point de vue juridique, en moins bonne posture que ses sœurs dans d'autres pays* », reposant sur la prémisse que la domination masculine dans le Code civil se justifiait parce que l'homme avait plus de devoirs que la femme⁸. Soulignons qu'en Suisse, au niveau fédéral, le droit de vote des femmes ne fut accordé qu'en 1971 (mais par votation populaire du corps électoral masculin⁹), le premier canton l'octroyant en 1959, le dernier en 1991¹⁰. Il fallut attendre 1998 pour que le législateur suisse sonne le glas du divorce dit « pour faute »¹¹. Cette réforme consacra l'évolution que l'on observe depuis les années 1960 résultant en la décroissance du nombre de mariages et la culminance de leur dissolution à environ 50%¹².

Bien qu'aucune statistique suisse ne soit collectée à ce sujet au niveau « national », des chiffres – relativement anciens (2010) – suggèrent que le divorce « à l'amiable » représenterait près de 90% de l'ensemble des procédures¹³. Selon le droit fédéral suisse, la convention de divorce,

³ KELLERHALS/WIDMER, p. 14.

⁴ BILAND-CURINIER.

⁵ BILAND-CURINIER ; BASTARD/DELVAUX/MOUHANNA/SCHOENAERS, N 19.

⁶ KELLERHALS/WIDMER, p. 14.

⁷ COTTIER/WIDMER/AEBY/SAHDEVA, p. 73.

⁸ STUDER, p. 117.

⁹ Ceci est une spécificité de la Suisse et du Liechtenstein : aucun autre État n'a accordé le droit de vote par consultation du peuple masculin (FRICK). Au Canada, la province la Colombie-Britannique fut toutefois pionnière en soumettant le suffrage féminin au corps électoral masculin en 1916 (STRONG-BOAG).

¹⁰ STUDER, p. 152.

¹¹ LEUBA/MEIER/PAPPAUX VAN DELDEN, p. 1-4 ; COTTIER/SAHDEVA/AEBY, p. 73.

¹² KELLERHALS/WIDMER, p. 15-16.

¹³ LEUBA/MEIER/PAPPAUX VAN DELDEN, p. 1 ; COTTIER/SAHDEVA/AEBY, p. 71-72 ; COTTIER/WIDMER/AEBY/SAHDEVA, p. 62.

résultat de l'accord entre les époux, doit couvrir le sort des enfants, les aspects patrimoniaux de liquidation du régime matrimonial, l'attribution du logement conjugal, le partage des avoirs de prévoyance professionnelle ainsi que la contribution d'entretien post-divorce¹⁴. Chaque convention négociée doit ensuite être soumise au tribunal pour homologation¹⁵. Si le divorce par consentement mutuel ne nécessite pas obligatoirement l'intervention d'un·e avocat·e, il sied de présumer que les tribunaux se montrent réticents à refuser l'homologation d'une convention conclue par des parties représentées¹⁶.

Le rôle des avocat·es est ainsi déterminant au cœur de la négociation des conventions de divorce et motive alors la nécessité de l'étudier, notamment pour comprendre les styles professionnels, à l'intersection du droit et de la sociologie¹⁷. Le présent travail esquissera une réponse à la question suivante : **au-delà de son rôle de représentation, quelle place occupe l'avocat·e au cœur de la négociation des conventions de divorce ?**

II. LE RÔLE DES AVOCAT·ES

Un nombre croissant de recherches en sciences sociales expose l'impact des perceptions sur ce qui détermine la réalité du droit et des institutions juridiques. La littérature souligne l'importance de **la perception qu'ont les participant·es clefs de leur rôle au sein du processus judiciaire**. Quelle que soit la loi applicable à une époque et un endroit donnés, c'est la façon dont elle est comprise et vécue par les personnes concernées qui en détermine la signification ultime. Il paraît dès lors évident que **les avocat·es sont des maillons essentiels de la chaîne qui lie la loi aux justiciables du droit du divorce**. Il est dès lors essentiel d'en apprendre davantage sur la façon dont ces avocat·es définissent leur propre rôle.¹⁸

La recherche en sociologie du droit souligne **l'importance d'étudier l'interaction avocat·e/client·e** afin de saisir l'émergence du droit (écrit ou jurisprudentiel) à partir de relations asymétriques (profane/professionnel·le)¹⁹. À Genève, une équipe interdisciplinaire de recherche étudie actuellement « *la négociation des conventions de divorce et l'(in)égalité entre hommes et femmes en suisse* », émettant l'hypothèse, s'agissant de **la compréhension des avocat·es de l'égalité de genre**²⁰, que cette dernière **est étroitement liée à leur style**

¹⁴ LEUBA/MEIER/PAPAU VAN DELDEN, p. 1 ; COTTIER/WIDMER/AEBY/SAHDEVA, p. 62.

¹⁵ *Ibid.*, p. 7 ; *Ibid.*, p. 92.

¹⁶ LE COLLECTIF ONZE ; BASTARD/DELVAUX/MOUHANNA/SCHOENAERS, N 26.

¹⁷ COTTIER/WIDMER/AEBY/SAHDEVA, p. 64.

¹⁸ MAIMAN/MATHER/MCEWEN, p. 48 ; COTTIER/WIDMER/AEBY/SAHDEVA, p. 64.

¹⁹ BOGOCH, p. 682.

²⁰ « *Le genre renvoie aux catégories sociales (féminin et masculin) et non aux catégories sexuelles (hommes et femmes)* » (BISILLIAT/VERSCHUUR, p. 23). Nous préférons cependant la distinction homme/femme qui relève du genre (social), et mâle/femelle qui relève du sexe (biologique).

professionnel, qui influe à son tour sur le processus de négociation des conventions de divorce²¹.

A. La privatisation du divorce : une tendance globale

En matière de divorce, le législateur suisse a adopté des normes visant à ne pas interférer outre mesure dans la liberté des membres d'une famille de s'organiser et d'élever leurs enfants comme bon leur semble, en application du principe de la primauté de l'autonomie familiale²². Afin d'éviter un procès « domino », à l'issue hasardeuse autant que coûteuse, la poursuite de l'intérêt de la paix familiale guide ainsi la procédure de divorce²³. À cet égard, REISER souligne que les parties gagneront à faire du « sur mesure », en faisant un plein usage de l'autonomie qui leur est garantie par la loi²⁴.

Le monde judiciaire connaît, aussi au-delà de nos frontières, une forte progression des pratiques de négociation en matière de droit de la famille, en particulier s'agissant du divorce²⁵. La littérature récente opère ainsi un déplacement de la perspective du tribunal vers celle des avocat·es, et ce, dans le but de saisir les conséquences concrètes de ce phénomène, de « **privatisation des séparations conjugales** »²⁶, fruit d'une idéologie (néo)libérale en constante expansion, et en particulier le rôle central joué par les avocat·es dans la résolution des conflits familiaux. Les avocat·es occupent donc une place déterminante dans la privatisation du divorce, notamment en aidant les couples à négocier des accords privés à l'ombre du droit, en mettant en avant l'autonomie de la famille et en intégrant les aspects psychosociaux de la rupture.

Au Portugal, des auteurs ont démontré que, face au nombre croissant de procédures non contentieuses – par quoi il faut comprendre la négociation d'une convention de divorce –, les styles professionnels des avocat·es changent peu à peu, en **intégrant davantage les aspects psychosociaux de la rupture**. Cette attitude à l'égard des aspects psychosociaux – longtemps tenus à l'écart des prétoires – ne fait toutefois pas l'unanimité au sein des barreaux. En outre, être représenté·e par un·e unique avocat·e marque un tournant particulier de la déjudiciarisation des divorces, qui dépasse toutefois le champ du présent travail.²⁷

Afin d'observer l'éventuelle influence des styles professionnels des avocat·es, notamment dans la négociation des conventions de divorce, il est impossible de s'absoudre de leurs propriétés sociales ni de celles de leur clientèle, notamment de **leur genre, leur origine sociale, leur**

²¹ COTTIER/WIDMER/AEBY/SAHDEVA, p. 67.

²² Arrêt du Tribunal fédéral 5A_384/2018 du 21 septembre 2018, consid. 4.5.

²³ REISER, p. 113-114.

²⁴ *Ibid.*, p. 115-116.

²⁵ BESSIÈRE/MILLE/SCHÜTZ, p. 2-3 ; MACFARLANE, p. 62 ; BARLOW/HUNTER/SMITHSON/EWING, p. 16-17 ; BILAND, p. 40 ; BASTARD/DELVAUX/MOUHANNA/SCHOENAERS, N 12.

²⁶ BESSIÈRE/MILLE/SCHÜTZ, p. 2-3 ; BILAND, p. 22.

²⁷ GRAÇA PEREIRA/PINTO, p. 304.

position dans le cycle de vie et leur trajectoire familiale et professionnelle²⁸. Ces différences constituent dès lors un terrain propice au développement de styles professionnels spécifiques, soulevant par-là les questions relatives à leur origine et aux facteurs tendant à influencer l'orientation vers l'un ou l'autre de ces styles²⁹.

B. La normalisation : remplir des cases socio-juridico-morales

1. Une pluralité de réalités

En France, face à la déjudiciarisation des procédures de divorce, les avocat·es occupent un rôle central dans la « **mise en dossier** » des histoires familiales et l'adoption de différentes formes de négociation entre les parties³⁰.

Dans la pratique du droit de la famille, les avocat·es jouent ainsi le rôle crucial de **normalisation morale, sociale et juridique des histoires de leurs client·es** mettant par-là en lumière « *le travail sur les client·es* » comme sous-catégorie du travail en faveur des client·es : « *c'est en tant que conjointe ou conjoint, en tant que père ou en tant que mère, que les justiciables se présentent aux affaires familiales, sous un regard judiciaire qui valorise le "dépassement de la crise conjugale", stigmatise le conflit, enjoint à la "coparentalité" et donne la priorité à "l'intérêt de l'enfant"* ». Ces éléments, valorisés par le droit, sont suffisamment amples pour autoriser des interprétations subjectives. Tout en laissant une place à une certaine latitude d'interprétation, ils ont pour effet d'**exposer les styles éducatifs et interactionnels des familles aux avocat·es**. Dans cet interstice se glisse alors l'opportunité, pour les professionnel·les, d'opérer une normalisation tant juridique que morale sur l'intimité de leurs client·es.³¹

C'est en effet dans le cabinet des avocat·es que la création et la transformation initiale de la réalité juridique sont produites. C'est en ce lieu qu'un transfert d'une certaine représentation idéologique du droit est opéré par l'avocat·e sur les client·es, ce que souligne une chercheuse israélienne : « *l'interaction entre l'avocat·e et sa cliente ou son client est un exemple de la construction sociale et du fonctionnement juridique dans des conditions de pouvoir inégal générées par des connaissances et une expérience inégales* »³². De la même manière, BESSIÈRE, MILLE et SCHÜTZ aboutissent à la conclusion que « **cette normalisation prend la forme de conseils et recommandations ou se réduit parfois simplement à l'énoncé de jugements moralisateurs** où pèse la distance sociale entre les avocat·es et leurs client·e »³³.

²⁸ BESSIÈRE/MILLE/SCHÜTZ, p. 4 ; MATHER, 1998, p. 51 ; LEVY/BÜHLMANN, p. 32.

²⁹ GRAÇA PEREIRA/PINTO, p. 312.

³⁰ BESSIÈRE/MILLE/SCHÜTZ, p. 3.

³¹ REISER, p. 3-4.

³² BOGOCH, p. 682.

³³ BESSIÈRE/MILLE/SCHÜTZ, p. 21.

Dans cette optique, les actes étatiques de normalisation et de classification entérinent certaines normes de vie sociale, considérées comme légitimes, tout en occultant d'autres³⁴. À l'aune des travaux de BOURDIEU, les autrices définissent la normalisation juridique comme **le pouvoir de mise en forme, de neutralisation et de systématisation du langage juridique, qui transforme les situations singulières en catégories du droit**. Le rôle des avocat-es à cet égard serait d'abord tactique, devant « filtrer » les histoires familiales des client-es pour produire un rendu normalisé selon les usages propres à la procédure judiciaire de divorce. Les avocat-es guident leurs client-es et opèrent une éditorialisation de leurs demandes dans le but de les faire correspondre aux cadres normatifs du droit.³⁵

Une normalisation morale s'opère simultanément, là encore dans une visée stratégique, de sorte que l'avocat-e poursuit l'objectif d'éclairer la situation des client-es à la lumière de conceptions morales auxquels une conformité est attendue, y compris au regard des attentes genrées de l'institution judiciaire. BESSIÈRE, MILLE et SCHÜTZ démontrent par ailleurs que les avocat-es se saisissent des histoires de leur clientèle notamment « **à partir des normes morales présumées des juges, soit celles des classes moyennes et supérieures** »³⁶.

Ces autrices illustrent la normalisation juridique par un exemple frappant issu de leurs observations d'avocat-es français-es du droit de la famille : recevant un client agriculteur, une avocate lui demande si ses filles, encore mineures, lui rendent visite pour les vacances ou les week-ends. Ce dernier répond par la négative et souligne que, parfois, ils les emmènent au poney. L'avocate procède alors à une normalisation juridique – sans explication au client – en inscrivant directement dans ses notes qu'il n'y aura pas de demande de droit de garde ou de visite³⁷. Cet exemple illustre à quel point les avocat-es du droit de la famille « *ajustent en permanence leurs pratiques de travail sur la vie privée en fonction des caractéristiques sociales de leur clientèle* »³⁸.

2. La raison et l'objectivité : prémices morales de la négociation

Si plusieurs modèles de négociation existent, il semblerait qu'**un socle de valeurs communes en guide systématiquement l'application**. Il s'agit d'un cadre normatif sous-jacent empreint d'un système de valeurs socialement déterminées. Les conditions de la négociation seraient alors prédéfinies de sorte que les protagonistes agiraient au sein d'une interaction structurée, dont les règles doivent être respectées pour envisager la conclusion d'un accord, et dont la qualité se juge à l'aune de ces normes.

Un tel cadre trouve en particulier naissance au cœur du modèle dit de la négociation raisonnée (*principled negotiation*) formalisé aux États-Unis par URY et FISCHER comme un courant de

³⁴ FLINT/ROB, p. 224.

³⁵ BESSIÈRE/MILLE/SCHÜTZ, p. 4.

³⁶ *Ibid.*, p. 4.

³⁷ *Ibid.*, p. 10-11.

³⁸ *Ibid.*, p. 13.

négociation constructive. Sa pratique est considérée avant tout comme une affaire de bon sens et d'expérience. **Un système de (jugements de) valeurs émerge ainsi déjà du cadre normatif dans lequel une négociation doit évoluer.** Par son aspect éminemment normatif, la négociation raisonnée distingue d'emblée des catégories de protagonistes comme deux extrêmes – non souhaitables – d'un continuum normatif³⁹ :

- Les intermédiaires « durs », adeptes de l'affrontement et produisant des victimes ;
- Et leurs opposés, les intermédiaires « doux », recherchant des solutions à l'amiable, et cédant aux demandes, par excès de gentillesse, en se faisant instrumentaliser (manipulation et stratagème).

Un tel cadre, valorisant la « raison » au-delà de toute autre valeur, impose inévitablement une **forme de normalisation des comportements des protagonistes et de leurs demandes**, principe correspondant à celui de la normalisation exposée par BESSIÈRE, MILLE et SCHÜTZ.

Ce cadre appelle les questions suivantes : « *Comment établir la morale ? Qu'est-ce qui vaut ? Qu'est-ce qui est désirable ? Qu'est-ce qui est préférable ? Comment établir une priorité de droit ? Laquelle ? Pour qui ?* »⁴⁰. Laissant flotter une idéologie objective, absoute de considérations autres que raisonnées, la négociation emporterait inévitablement une forme de normalisation morale – une moralisation ? – comme **règle de comportement des négociateurs et négociatrices** et, *a fortiori*, comme facteur influençant le style professionnel adopté par l'intermédiaire.

Excursus : un ancrage moral et éthique de la négociation ?

Dans l'optique de contextualiser l'aspect moral du cadre normatif de la négociation, il paraît pertinent de s'attarder sur quelques notions de philosophie et d'éthique.

Considéré comme produit de la raison, le cadre moral de la négociation peut être éclairé à l'aune de la théorie philosophique de **l'impératif catégorique de KANT (la déontologie)**, impératif apprécié comme fait de la raison⁴¹. À l'instar de la négociation, la morale kantienne ne propose pas de « *recette toute faite susceptible de dicter, à coup sûr, un comportement prédéterminé, une solution [...]. On ne peut néanmoins*

³⁹ BELLENGER, N 40.

⁴⁰ *Ibid.*, N 51.

⁴¹ « *Il est évident que tous les concepts moraux ont leur siège et leur origine complètement a priori dans la raison, dans la raison humaine la plus commune aussi bien que dans celle qui est au plus haut degré spéculative* » (KANT, p. 26).

faire l'économie de la réflexion kantienne si l'on s'intéresse à la problématique morale de manière sérieuse »⁴².

Selon KANT, la représentation d'un principe objectif, en tant que ce principe est contraignant pour une volonté, s'appelle un commandement (de la raison), et la formule du commandement s'appelle un impératif. Le philosophe affirme que *« les êtres raisonnables sont appelés des personnes, parce que leur nature les désigne déjà comme des fins en soi, c'est-à-dire comme quelque chose qui ne peut pas être employé simplement comme moyen, quelque chose qui, par suite, limite d'autant toute faculté d'agir comme bon nous semble »⁴³.*

Réduit au contexte de la négociation, pour être moral (seule issue envisageable pour KANT), le processus devrait systématiquement traiter l'humain (les protagonistes) comme des fins en soi, et non comme des moyens. Ainsi, **la négociation devrait quant à elle être un moyen - et non seulement une fin - sans quoi l'outil serait vidé de sa substance** - celle d'arriver à un accord répondant aux attentes morales exigées, avec comme fondement, le fait que les protagonistes (leur vie) soient une fin en soi. Dans la négociation raisonnée, le concept d'équité conduirait alors à considérer comme totalement déplacée la question : *« qui a gagné ? »⁴⁴.*

Une autre théorie, parfois considérée comme l'exact opposé de l'impératif kantien, place, au cœur de la morale, le principe d'utilité issue de la théorie Benthamienne éponyme de son principe : **l'utilitarisme**. Considérant que la nature a placé l'être humain sous l'empire du plaisir et de la douleur, BENTHAM affirme qu'un principe est moral et conforme à l'utilité, soit à l'intérêt d'un individu, lorsqu'il tend à augmenter la somme totale de son bien-être. Autrement dit, est moral, ce qui maximise le bien-être général (l'intérêt d'une communauté) en augmentant la somme totale du bien-être des individus⁴⁵.

Réduit au contexte de la négociation, **l'utilitarisme appellerait les protagonistes à maximiser le bien-être découlant du produit de la négociation**. Dans cette optique, la négociation serait dès lors un processus dans lequel les protagonistes chercheraient à obtenir, coûte que coûte, l'issue qui procurerait le plus grand bonheur du plus grand nombre, indépendamment des conséquences purement individuelles du résultat.

Les concepteurs de la négociation raisonnée définissent le but de cette négociation comme consistant à *« trancher les litiges sur le fond plutôt qu'à discuter interminablement des concessions que les parties en présence sont prêtes à consentir et de celles qu'elles refusent »⁴⁶.* Autrement dit, chaque fois que possible, les protagonistes (en particulier les intermédiaires) doivent rechercher les avantages

⁴² PESQUEUX, p. 5.

⁴³ KANT, p. 41.

⁴⁴ BELLENGER, N 44.

⁴⁵ BENTHAM, chap. 1.

⁴⁶ BELLENGER, N 41.

mutuels et, quand les intérêts divergent manifestement, **trancher la question selon des critères justes, indépendants de la volonté des parties en présence**⁴⁷.

L'arrière-plan moral de la négociation raisonnée se dévoile à travers les **références constantes à la justice, à la dignité des personnes, à l'honnêteté et à la bonne foi**. La négociation raisonnée souhaiterait alors répondre à trois critères qui permettraient « *d'estimer en bonne justice la valeur de toute méthode de négociation* »⁴⁸ :

- Aboutit-elle à la conclusion d'un accord judicieux ?
- Est-elle efficace ?
- Permet-elle d'améliorer ou, à tout le moins, de ne pas compromettre les relations entre les parties en présence ?

La dimension de normalisation morale ressort du vocabulaire utilisé : la négociation raisonnée doit aboutir à un accord **judicieux**. Un tel accord répondrait alors aux intérêts **légitimes** des parties et, dans la mesure du possible, résoudrait les conflits d'intérêts équitablement de sorte à être durable et tenir compte des **intérêts de la communauté**⁴⁹. Pour ce faire, les protagonistes devraient « passer contrat » sur la **loyauté de l'interaction** soulignant par-là l'essence de la négociation raisonnée en tant que clause morale⁵⁰. Pour trouver cet accord judicieux, il faut faire confiance à **l'imagination** et à la **légitimité**, concepts que les protagonistes ne devraient pas craindre de rapprocher, et ce, sans fournir ni explication ni garantie quant à la concordance de ce qu'ils superposent⁵¹.

Le rôle des avocat·es est d'une importance décisive sur le processus et, *a fortiori*, sur le produit de la négociation, tout tenant à la validité de la notion de **critère objectif**, indépendant de la volonté des parties en présence⁵².

À nouveau, la normalisation morale joue un rôle fondateur dans la négociation. On y décèlerait même une forme de **paternalisme** (les négociateurs et négociatrices savent mieux que les parties) rattaché au statut de professionnel qui, par-là, engendre une légitimité que l'on ne saurait remettre en question sans risquer l'échec des négociations.

⁴⁷ *Ibid.*, N 41.

⁴⁸ BELLENGER, N 48 ; MACFARLANE, p. 70-71.

⁴⁹ BELLENGER, N 43.

⁵⁰ *Ibid.*, N 46.

⁵¹ BELLENGER, N 48 ; MACFARLANE, p. 70-71.

⁵² BELLENGER, N 49.

BELLENGER souligne l'**influence culturelle et morale occidentale**. Il qualifie cette conception de l'équité de pragmatisme américain⁵³ aux termes duquel le message du **bon sens** est constamment implicite, avec, comme valeurs dominantes, « *l'équité, l'honnêteté, et la dignité* »⁵⁴. L'efficacité et le confort de la relation ne s'obtiendraient qu'au prix du **réalisme** et de l'**idéalisme**. Les négociations se compliqueraient alors lorsque les protagonistes seraient sous l'emprise de forces singulières, d'une autre logique⁵⁵.

Le cadre normatif de la négociation constituerait une sorte de **prisme au sein duquel convergent les valeurs morales et genrées apprises** de sorte que les avocat·es, dans la négociation à tout le moins, adopteraient des styles professionnels conformément aux attentes fondées sur des comportements sociaux définis et déterminés à l'aune de caractéristiques masculines, ce alors que l'on pourrait s'attendre à voir apparaître, dans un processus de conciliation, des caractéristiques pourtant catégorisées comme féminines⁵⁶.

La normalisation juridique et morale pourrait être représentée par ce prisme dans lequel on retrouverait, pêle-mêle, **des injonctions peu claires (par ailleurs culturellement déterminées) à l'action de bonne foi, de bon sens et de raison, vues comme un réalisme et une objectivité qui découleraient naturellement de tout être humain**, et exemptes de considérations sociales.

La négociation, prisée pour tenir à l'écart l'ombre de l'État qui s'introduit dans la vie privée des individus, parfois même qualifiée d'anarchie moderne⁵⁷, présenterait finalement un caractère manichéen dans lequel l'avocat·e (et les client·es) devraient évoluer entre deux extrêmes normatifs quasiment tabous. Ainsi, bien que relevant d'un processus privé et libéral visant à s'absoudre de l'interventionnisme étatique, **la négociation serait inévitablement ancrée au cœur d'un système structuré par des normes imposées par le haut (le prisme de la négociation) perpétuant des injonctions morales et socioéconomiques afin de faire correspondre la réalité individuelle aux cases juridico-culturo-socioéconomiques du droit**.

III. LES STYLES PROFESSIONNELS

L'importance du rôle des avocat·es dans la négociation des conventions de divorce appuie la nécessité d'étudier les différents styles professionnels adoptés et, plus particulièrement, de dessiner les contours des caractéristiques pouvant les expliquer. En lieu et place d'observer les professionnel·les sous la lentille de simples individus autonomes, développant chacun·e sa propre approche des client·es, **le processus de décision des avocat·es devrait être compris dans son contexte social et organisationnel**. Vu ainsi, il est dès lors possible de les observer

⁵³ *Ibid.*, N 49.

⁵⁴ *Ibid.*, N 51.

⁵⁵ BELLENGER, N 52.

⁵⁶ BOGOCH, p. 677-678.

⁵⁷ BELLENGER, N 63.

dans la création de leurs rôles professionnels en fonction, par exemple, de la nature des client·es, du domaine de droit pratiqué et du contexte organisationnel de cette pratique.⁵⁸

A. Une approche empirique : orientation-client·e vs orientation-légaliste ?

Dès 1992, au moyen de questionnaires et d'entretien avec des avocat·es pratiquant le droit du divorce aux États-Unis, MAIMAN, MATHER et MCEWEN ont mis en lumière divers styles professionnels. Leur étude esquissait trois catégories⁵⁹ :

- 1) Un style orienté-client·e, représentant environ un tiers de l'échantillon (*client-adjustment*) ;
- 2) Un style - opposé - orienté-légaliste, représentant environ la moitié de la population d'avocat·es étudiée (*legal-craft*) ;
- 3) Et une catégorie intermédiaire ou mixte, représentant environ un quart des répondant·es.

1. L'orientation-client·e

L'équipe de recherche démontra que le style orienté-client·e était caractérisé par des avocat·es faisant fréquemment **référence à la vulnérabilité émotionnelle inhérente à la séparation des client·es**. Ces avocat·es faisaient en quelque sorte **figure de guide compatissant**. L'opportunité de **former des liens proches avec leur client·e** leur était spéciale, et même qualifiée d'aspect unique au travail du droit de la famille.⁶⁰

Un point particulièrement intéressant portait sur le fait, qu'au sein de cette orientation, se dessinaient des **sous-groupes que les données ne permettaient pas de caractériser plus en avant**⁶¹ :

- Dans un de ces sous-groupes, les avocat·es cherchaient à **accompagner les client·es vers un nouveau départ serein**, tant légalement qu'émotionnellement et aussi économiquement.
- D'autres avocat·es préféraient souligner les limites de leur marge de manœuvre et insistaient sur leur **responsabilité d'identifier les problèmes qui outrepassaient leur domaine d'expertise** afin d'orienter les client·es vers d'autres professionnel·les.

⁵⁸ MATHER, 2003, p. 1071.

⁵⁹ MAIMAN/MATHER/MCEWEN, p. 51.

⁶⁰ *Ibid.*, p. 49.

⁶¹ *Ibid.*, p. 50.

- D'autres encore mettaient l'**accent sur la nécessité de préserver l'unité familiale et la vie de famille post-divorce** avec une emphase particulière sur l'intérêt de l'enfant et les relations de coparentalité entre les futurs ex-époux. Ces avocat·es exprimaient quasi systématiquement leur **réticence à poursuivre la voie judiciaire (contentieuse)** dès lors que, pour ces professionnel·les, il est impossible de « gagner » un divorce.

2. L'orientation-légaliste

Les avocat·es adoptant le style professionnel distinct qu'est l'orientation-légaliste soulignaient **le plaisir du défi** et la satisfaction que le travail juridique leur apportait, en particulier **l'affrontement dans l'adversité de la représentation légale (*legal combat*)**⁶².

À l'instar du style professionnel orienté-client·e, différents **sous-groupes émergeaient des données de l'équipe de recherche qui ne permettaient toutefois pas une classification plus précise**⁶³ :

- Un groupe d'avocat·es soulignait **le plaisir singulier qui découlait d'une victoire** devant les instances judiciaires.
- À l'inverse, d'autres obtenaient **une meilleure satisfaction en aboutissant à un « bon accord »** au moyen de la négociation.
- D'autres encore mettaient l'accent sur **le plaisir particulier de la réflexion sous-jacente à la résolution de problème (*problem-solving*)**. Pour ces avocat·es, il était très clair que les aspects techniques et juridiques du métier primaient les problèmes personnels et privés, préférant, par exemple, le travail associé à un accord financier compliqué.
- Un sous-groupe particulier se distinguait encore, au sein duquel les avocat·es définissaient singulièrement leur rôle comme « conseiller légal des client·es » ou « défenseur » (*advocate*). L'aspect prédominant de leur travail consistait à **expliquer aux client·es ce que le droit prévoit dans leur situation spécifique et préparer des attentes raisonnables qui pourraient en découler**, puis de les accompagner tout au long du processus, qu'il s'agisse d'une négociation, d'un procès en première instance ou d'un appel. Un thème crucial était évoqué : puisque l'avocat·e doit s'efforcer d'obtenir ce qui est souhaité par les client·es, **son rôle est de les guider afin de formuler des demandes réalistes au regard du droit (normalisation)**.

3. Une orientation mixte ?

Le troisième groupe intermédiaire (dit mixte) dépeignait un style professionnel combinant des aspects propres aux deux autres. Pour un petit nombre de ces avocat·es, leurs réponses étaient

⁶² MAIMAN/MATHER/MCEWEN, p. 50.

⁶³ *Ibid.*, p. 50.

si idiosyncrasiques et distinctes qu'il était impossible de les catégoriser dans l'une ou l'autre des orientations principales.⁶⁴

B. Une approche descriptive : les styles en trois dimensions

Dès 1984, au Canada, KRITZER se pencha sur les dimensions qui pouvaient expliquer la relation client·e/avocat·e proposant un modèle d'interprétation tridimensionnel à partir de données récoltées auprès d'avocat·es pratiquant à Toronto (sans distinction des spécialistes du droit du divorce)⁶⁵ :

- La dimension du professionnalisme ;
- La dimension commerciale (*business dimension*) ;
- Et la dimension sociale.

Si les données faisaient apparaître trois dimensions distinctes, celles-ci n'étaient pas sans rapport entre elles. Il caractérise ces dernières comme représentant **trois aspects différents sur un seul et même continuum avec une variété de combinaisons possibles**.⁶⁶

1. La dimension du professionnalisme

La première dimension relative au professionnalisme porte sur la préoccupation traditionnelle de **l'autonomie des avocat·es**. Au cœur de cette autonomie se trouvent les éléments relatifs aux connaissances et à l'expertise légale, soulignant la **dépendance des client·es aux connaissances professionnelles de leur avocat·e**.⁶⁷

Constituent des aspects de l'autonomie professionnelle notamment la capacité à contrôler l'interaction avocat·e/client·e, la capacité à définir la nature du problème – ce qui s'apparenterait à une forme de normalisation juridique –, et la capacité à définir la nature de la tâche et les moyens de l'accomplir⁶⁸.

Les avocat·es s'inscrivant dans cette dimension soulignaient d'emblée la **nécessaire confiance que les client·es doivent pouvoir avoir envers leur avocat·e**.⁶⁹

⁶⁴ MAIMAN/MATHER/MCEWEN, p. 51.

⁶⁵ KRITZER, p. 409.

⁶⁶ *Ibid.*, p. 414.

⁶⁷ *Ibid.*, p. 410.

⁶⁸ *Ibid.*, p. 412.

⁶⁹ *Ibid.*, p. 413.

2. La dimension commerciale

La dimension commerciale souligne l'aspect intrinsèque à la relation client·e/avocat·e, à savoir qu'elle n'est pas désintéressée, mais qu'elle ne peut pas non plus être réduite aux seuls honoraires. Cette dimension se reflète dans la relation en termes de **dépendance de l'avocat·e vis-à-vis de ses client·es** pour obtenir ses revenus actuels et futurs.

3. La dimension sociale

La dimension sociale souligne, quant à elle, **l'interaction avocat·e/client·e au-delà du seul cadre professionnel**. Elle marque en outre l'aspect de réseautage qui mène les client·es à mandater un·e avocat·e en particulier.⁷⁰

Cette dimension modifie l'interaction entre professionnel·les et profanes au sein de laquelle des normes relationnelles et commerciales se combinent. Un·e avocat·e qui entretient une relation sociale forte avec un·e client·e peut avoir de plus grandes difficultés à contenir ses demandes (la normalisation sociale, juridique et morale serait alors plus complexe, contraignant les professionnel·les à ne pas « dire les choses telles qu'elles sont »). Du point de vue de la clientèle, lorsqu'une personne a mandaté les services d'un·e ami·e avocat·e, il peut être plus difficile d'exprimer son mécontentement.⁷¹

C. Une approche théorique : l'avocature centrée sur les client·es

Il sied de s'attarder sur la théorie étasunienne de l'approche de l'avocature centrée sur les client·es (*client-centered approach to lawyering*) enseignée dans les *law schools* étasuniennes – sans distinction des spécialistes et généralistes. KRUSE soutient en effet que la critique et les modifications subséquentes apportées au modèle ont donné naissance à une diversité de styles professionnels (*lawyering models*) qui partagent les principes fondamentaux de la méthode, en **tension avec l'approche de neutralité de l'avocat·e** (*methodology of lawyer neutrality*).⁷²

Cette approche est souvent associée à une pratique juridique visant à minimiser l'influence de l'avocat·e sur la prise de décision des client·es. Toutefois, certain·es partisan·es de cette approche cherchent à **accroître la participation des client·es en valorisant une collaboration étroite plutôt qu'une attitude neutre de l'avocat·e**.⁷³

KRUSE propose **cinq catégories** permettant d'analyser la façon d'intervenir des avocat·es⁷⁴ :

- **L'approche holistique ;**

⁷⁰ KRITZER, p. 414.

⁷¹ *Ibid.*, p. 414.

⁷² KRUSE, p. 369.

⁷³ *Ibid.*, p. 371.

⁷⁴ *Ibid.*, p. 369.

- L'intégrité narrative ;
- L'autonomisation des client·es (*client empowering*) ;
- La défense partisane (*partisan advocacy*) ;
- Et la pratique dirigée par les client·es (*client-directed lawyering*).

Chacune de ces cinq approches est « centrée sur les client·es » en ce sens qu'elle les place au cœur de la représentation⁷⁵.

1. L'approche holistique

Les avocat·es favorisant l'approche holistique mettent l'accent sur l'aspect de résolution des problèmes (*problem-solving*), favorisant un **style professionnel qui outrepassa le cadre de l'affaire juridique** afin d'aborder un large éventail de questions connexes⁷⁶.

2. L'intégrité narrative

Les avocat·es préférant un style professionnel dit de l'intégrité narrative éviteront la normalisation juridique (*the lawyer's construction of the client*) en **cherchant à structurer la représentation, autant que faire se peut, à travers la lentille des client·es**. Cette approche poursuit l'objectif de mieux appréhender leur façon de comprendre le monde.⁷⁷

3. L'autonomisation des client·es

Les avocat·es adoptant un style professionnel visant l'autonomisation des client·es (*client empowering*) préfèrent « capaciter » (*empower*) les client·es dans leur prise de décision en favorisant **une relation plus égalitaire qu'asymétrique**⁷⁸.

L'autrice décrit ce style comme **promouvant l'intérêt des client·es à plus long terme ou leurs valeurs plus profondes**, s'agissant des client·es qui, comme Ulysse, sont aveuglés par les passions du moment⁷⁹.

4. La défense partisane

Considérant qu'elle constitue l'essence même de la représentation centrée sur les client·es, les avocat·es adeptes de la défense partisane (*partisan advocacy*) adoptent le style plus

⁷⁵ KRUSE, p. 419.

⁷⁶ *Ibid.*, p. 420-421.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 422.

⁷⁸ *Ibid.*, p. 423.

⁷⁹ *Ibid.*, p. 424.

traditionnel de la défense zélée, assimilant cette approche à la **promotion sans faille des intérêts juridiques des client-es**⁸⁰.

5. La pratique dirigée par les client-es

Les avocat-es adoptant le style professionnel de la pratique dirigée par les client-es (*client-directed approach*) sont particulièrement sensibles à l'aspect asymétrique de la relation avocat-e/client-e, inhérente aux visions plus traditionnelles de la pratique de l'avocature. Plutôt que de s'intéresser aux problématiques à travers une lentille doctrinale, **ces avocat-es s'intéressent davantage à leur propre influence sur le processus de décision de leurs mandant-es** en favorisant leur conviction personnelle pour obtenir le résultat qui leur conviendra le mieux.⁸¹

IV. COMMENT EXPLIQUER LES STYLES PROFESSIONNELS ?

La littérature regorge de tentative de quantification et de qualification des styles professionnels des avocat-es. Il nous apparaît dès lors essentiel d'esquisser une recension des différents facteurs qui pourraient dessiner les raisons qui déterminent l'adoption, par l'avocat-e, d'un style professionnel particulier, notamment au cœur de la négociation des conventions de divorce.

A. Le genre

Longtemps réservé aux couples de sexe opposé, le mariage n'est pas exempt – ni, *a fortiori*, le divorce – de considérations relatives au genre. Bien au contraire, le mariage fut – et reste encore – un catalyseur de l'expression de la socialisation genrée des individus⁸².

1. La socialisation (professionnelle)

Les études des comportements professionnels tendent à démontrer que, lors de leur formation, l'ensemble des professionnel·les subit une forme de socialisation commune à leur (future) profession⁸³.

La socialisation professionnelle est un processus non linéaire, continu, interactif, transformateur, développemental, personnel, psychosocial et d'autorenforcement, qui se forme chez les personnes fraîchement arrivées, **en intériorisant la culture spécifique d'une communauté professionnelle**, y compris les attentes, les valeurs, les croyances, les coutumes, les traditions et les règles non écrites de la profession, la compréhension de la hiérarchie et de

⁸⁰ KRUSE, p. 424.

⁸¹ *Ibid.*, p. 425.

⁸² LEVY/BÜHLMANN, p. 32-33.

⁸³ LUDEWIG/LALLAVE, p. 248 ; BOGOCH, p. 677-678.

la structure du pouvoir, ainsi que des responsabilités. Divers facteurs peuvent affecter ce processus⁸⁴ :

- Les **facteurs individuels** (le genre, l'âge, l'appartenance ethnique, la religion, la nationalité, la culture, les traits de personnalité, le statut socioéconomique, l'état civil, les expériences personnelles et la motivation) ;
- Les **facteurs organisationnels** (le parcours de formation, les environnements d'apprentissage formel et informel, les modèles de rôle et la structure du système) ;
- Et les **relations interpersonnelles** (avec les pairs, les client·es, les autres membres du personnel, la famille et les ami·es).

Lorsque la formation est normativement adressée à un public masculin, la socialisation professionnelle vise à transmettre davantage de normes masculines de comportement pour répondre aux attentes sociales reflétées au sein du réseau du métier exercé⁸⁵.

Cette forme de socialisation renforcerait les *constructs* sous-jacents aux idéologies genrées et sexistes, en particulier s'agissant des femmes⁸⁶. Ainsi, dans les études focalisées sur les styles professionnels, **il est attendu des résultats qu'ils démontrent que les professionnelles se comportent comme leurs homologues masculins**⁸⁷. Certaines recherches à propos de femmes cadres (notamment médecins ou avocates) révèlent en effet qu'il n'existerait pas de style de comportement professionnel spécifique au genre⁸⁸.

Toutefois, d'autres études affirment que, lorsque **les femmes intériorisent des normes professionnelles qualifiées de masculines**, elles adopteraient des attitudes plus agressives, compétitives et combatives, et même davantage que leurs collègues masculins⁸⁹. Une étude sur les magistrates relevait même leur **tendance à adopter des positions d'autorité en imitant des attitudes dites de « raison et d'objectivité », se conformant ainsi aux attentes de leurs collègues masculins**⁹⁰.

D'autres études encore – plus anciennes – soutiennent que **l'expérience particulière de femme impose à celles-ci une attitude orientée vers la coopération** plutôt que la hiérarchie et la valorisation de règles abstraites, conduisant, dans le domaine médical, à des relations plus

⁸⁴ SADEGHI AWWAL SHAHR/YAZDANI/AFSHAR, p. 8.

⁸⁵ ARIFEEN/SYED, p. 1201.

⁸⁶ LEVY/BÜHLMANN, p. 32.

⁸⁷ BOGOCH, p. 677-678 ; COTTIER/WIDMER/AEBY/SAHDEVA, p. 65-66.

⁸⁸ *Ibid.*, p. 678.

⁸⁹ BILAND, p. 111.

⁹⁰ BOGOCH, p. 678.

satisfaisantes avec les patient·es, ou encore, **dans le domaine judiciaire, à des jugements plus libéraux**⁹¹.

2. Les rapports de domination

En 1997, face à ces résultats – parfois paradoxaux – une autrice israélienne s’est intéressée à l’influence du genre dans les interactions entre avocat·es et client·es, notamment sous l’angle des **caractéristiques langagières, à l’aune de théories féministes sur la dominance**. Elle procéda à une analyse de deux catégories des propos tenus dans l’interaction entre avocat·es et client·es⁹² :

- Les propos caractérisés par la dominance (contrôle de l’espace du discours, interruptions, contrôle du sujet et défiance) supposée masculine ;
- Et les propos caractérisés par la coopération, associés à une « voix féminine » (réponses coopératives, demandes affiliatives, indirection, politesse et expression émotionnelle).

Toutefois, avec de faibles différences homme/femme, **les avocat·es semblaient ajuster leur attitude en fonction de leur rôle plutôt qu’en fonction d’un comportement sexué**. En revanche, **le discours des client·es était imprégné de considérations relatives au genre** : les hommes exprimaient de plus grandes différences d’interaction en fonction du genre de l’avocat·e, tandis que les femmes exprimaient davantage la coopération et la solidarité, sans égard au genre des mandataires. Contrairement au style de leurs homologues masculins, celui des avocates semble influencé par la volonté occasionnelle de **légitimer les préoccupations émotionnelles des client·es et par l’accent mis sur l’identité professionnelle**.⁹³

Plus intéressants encore sont les résultats relatifs à la répartition des temps de parole. Les avocat·es produisent environ 55% de conversation de plus, démontrant l’adoption, **envers les client·es, d’une posture – de normalisation ? – davantage contrôlante**⁹⁴.

En outre, **la combinaison avocate/client (femme/homme) engendrait deux fois plus de contestations que la dyade avocat/cliente (homme/femme)**. À cet égard, le comportement du client était davantage affecté par le genre de l’avocat·e, les clientes adoptant d’autant moins des comportements de défiance lorsque représentées par un homme, là où une dyade avocate/client (femme/homme) en engendrait davantage.⁹⁵

BOGOCH souligne que les clientes semblent être doublement désavantagées dans les interactions avec un avocat : **le genre augmenté du statut professionnel étouffait la voix des clientes**, ce alors que les clients représentés par une avocate diminuaient leur comportement

⁹¹ BOGOCH, p. 678.

⁹² *Ibid.*, p. 677.

⁹³ *Ibid.*, p. 704.

⁹⁴ *Ibid.*, p. 686.

⁹⁵ *Ibid.*, p. 693.

« subordonné », adoptant même un comportement linguistique contraire à celui attendu dans ce genre de relation asymétrique⁹⁶.

Ces résultats favorisent une interprétation du style professionnel des avocates basée sur leur rôle plutôt que sur le genre⁹⁷, bien que la différence de l'usage des caractéristiques conversationnelles genrées par les client·es et les avocat·es en Israël reste moins marquée que dans d'autres contextes nationaux⁹⁸.

Ainsi, l'autrice conclut que, **bien que le genre ne semble pas primer le statut professionnel, il engendre des conséquences propres en termes de distance entre les interlocuteurs et interlocutrices**, différences renforcées par les manifestations de dominance projetées par les clients. Ceux-ci semblent considérer l'interaction avec les avocates à l'aune d'une sorte de lutte de pouvoir, même lorsque l'asymétrie de la relation les place dans une position de « subalterne ».⁹⁹

C'est du reste ce qu'ont récemment confirmé les autrices françaises, BESSIÈRE, MILLE et SCHÜTZ : *« même si la relation entre avocat·e et client·e est une relation entre professionnel·le et profane, certaines avocates, surtout si elles sont en début de carrière, peuvent avoir du mal à imposer leur stratégie face à des clients de classes supérieures, plus âgés et habitués dans leur milieu professionnel à diriger »*¹⁰⁰.

3. À l'aune de l'approche empirique (orientation-client·e et orientation-légaliste)

Les trois styles professionnels de l'approche empirique (orientation-client·e, orientation-légaliste, orientation-mixte) mis en exergue par MAIMAN, MATHER et MCEWEN, sont, eux aussi, caractérisés par des différences relatives au genre de l'avocat·e¹⁰¹. Il est en effet **plus probable pour les avocates d'adopter un style professionnel orienté-client·e que pour leurs homologues masculins**¹⁰².

Les scientifiques expliquent cette différence par le fait que les avocates sont plus susceptibles que leurs homologues masculins de porter un **intérêt particulier aux problèmes personnels de leur client·e en mettant l'accent sur la relation personnelle plus que sur l'aspect abstrait des normes juridiques**. À l'inverse, les avocats étaient plus susceptibles de penser en termes de concepts juridiques abstraits que leurs collègues féminines.¹⁰³

⁹⁶ BOGOCH, p. 693 ; cf. not. MATHER, 1998, p. 49.

⁹⁷ MATHER, 1998, p. 51 ; COTTIER/WIDMER/AEBY/SAHDEVA, p. 66.

⁹⁸ BOGOCH, p. 704.

⁹⁹ *Ibid.*, p. 704.

¹⁰⁰ BESSIÈRE/MILLE/SCHÜTZ, p. 21.

¹⁰¹ MAIMAN/MATHER/MCEWEN, p. 54-56 ; MATHER, 1998, p. 49-50.

¹⁰² MAIMAN/MATHER/MCEWEN, p. 54-56.

¹⁰³ *Ibid.*, p. 58.

En raison des différences genrées de socialisation précoce, les femmes accorderaient une plus grande valeur aux relations sociales alors que les hommes préféreraient s'appuyer davantage sur les aspects normatifs du droit. **Là où les femmes ont tendance à définir les problèmes en fonction du contexte social et politique, les hommes abordent, quant à eux, les mêmes problèmes par une approche valorisant les règles formelles et le raisonnement juridique abstrait.**¹⁰⁴

L'équipe de recherche soulignait déjà que les avocates, en tant que femmes, subissent une plus forte pression pour répondre aux attentes des client·es, reflet d'une culture genrée (et sexiste) dans laquelle les femmes devraient jouer un rôle prédominant de *care* (prendre soin et s'occuper des émotions et besoins personnels de leurs client·es). Ces différences liées au genre peuvent alors s'expliquer au regard de l'affinité masculine considérée comme « naturelle » pour un système juridique patriarcal, ce qui permettrait d'expliquer pourquoi les avocats sont plus susceptibles d'adopter l'orientation-légaliste que leurs homologues féminines. En effet, **le droit reflète généralement un point de vue masculin caractérisé par l'objectivité, la distance et l'abstraction.** Dans cette optique, les avocates pourraient faire preuve d'une plus grande sensibilité aux préoccupations des client·es en raison de leur exclusion d'un monde juridique – à l'époque – plus masculin, de sorte qu'elles trouveraient plus de valeur dans ce pour quoi elles sont socialement récompensées : le travail de *care*.¹⁰⁵

B. La spécialisation

Les changements sociétaux des années 1980 menèrent au phénomène de « féminisation » des professions juridiques¹⁰⁶. Face à l'augmentation du nombre de femmes, une tendance à la spécialisation dans certains domaines du droit s'est peu à peu renforcée, au point où la littérature scientifique démontre une corrélation directe entre genre et spécialisation¹⁰⁷. Au vu de la proportion majoritaire de femmes pratiquant le droit de la famille, ce domaine offre un terrain propice aux études s'intéressant à l'impact du genre dans la pratique judiciaire¹⁰⁸.

Ainsi, face à la **forte corrélation entre le genre des avocat·es et le choix du droit de la famille comme spécialisation**, il est impératif d'envisager que c'est davantage cette dernière qui expliquerait les variations des différents styles professionnels. Les données faisant état d'un plus grand pourcentage de femmes dans la pratique spécialisée, la clientèle des avocates diffère alors de leurs homologues masculins. En fait, il existe une forte relation entre la spécialisation et le style professionnel¹⁰⁹ des avocat·es dès lors que les spécialistes du divorce (les professionnel·es qui y consacrent un tiers ou plus de leur pratique¹¹⁰) étaient, dans l'étude

¹⁰⁴ MAIMAN/MATHER/McEWEN, p. 57, 59-60.

¹⁰⁵ *Ibid.*, p. 59-60.

¹⁰⁶ BONI LE GOFF/LE FEUVRE, p. 4 ; MATHER, 1998, p. 50.

¹⁰⁷ MATHER, 1998, p. 46-47.

¹⁰⁸ MAIMAN/MATHER/McEWEN, p. 40, 53.

¹⁰⁹ MATHER, 1998, p. 47-48.

¹¹⁰ MAIMAN/MATHER/McEWEN, p. 40, 53 ; MATHER, 1998, p. 50.

de MAIMAN, MATHER et MCEWEN, près de deux fois plus susceptibles que les non-spécialistes d'être orientés vers l'adaptation au client.¹¹¹

Le fait que les avocat·es spécialistes du divorce fassent état de caractéristiques plus dissemblables en termes de style professionnel que les non-spécialistes paraît pourtant quelque peu contre-intuitif. Bien que l'on aurait pu imaginer que les processus d'autosélection et/ou de socialisation professionnelle feraient des avocat·es spécialistes un groupe plus homogène que les non-spécialistes, les données de MAIMAN, MATHER et MCEWEN démontrent l'inverse.¹¹²

En définitive, si le genre et la spécialisation semblent expliquer, ensemble, la différence de style professionnel des avocat·es, l'interaction est en réalité bien plus forte pour les avocates que pour leurs homologues masculins.

Il convient toutefois de prendre garde à l'interprétation consistant à réduire le domaine de la spécialisation en droit de la famille à la seule intention féminine. La plus forte proportion de femmes au sein de cette spécialisation pourrait en effet, encore aujourd'hui, être expliquée par leur plus grande difficulté à accéder à d'autres spécialisations du droit (effet du plafond de verre). MAIMAN, MATHER et MCEWEN relève à juste titre que le droit de la famille a historiquement été perçu comme peu prestigieux, notamment – dans un milieu longtemps réservé aux hommes – à cause des croyances sociales telles que le préjugé selon lequel les problèmes familiaux, privés et émotionnels ne pouvaient être considérés comme du « vrai droit », ainsi que l'attrait usuel pour le droit du commerce avec, comme clientes, des entreprises, plutôt que des individus « lambdas » (majoritairement des femmes par ailleurs), ou encore des faibles revenus des avocat·es du droit de la famille en comparaison à d'autres domaines (droit financier, commercial, etc.).¹¹³

Les avocat·es spécialistes démontraient toutefois une plus grande tendance à adopter un style professionnel orienté-client·e que leurs homologues généralistes¹¹⁴. En revanche, cette tendance ne se retrouvait pas chez les avocates généralistes, bien que ce groupe (environ 25%) fût toutefois plus susceptible d'adopter ce style que le groupe masculin (environ 15%)¹¹⁵.

Le travail féminin de *care* étant socialement récompensé, ceci expliquerait notamment qu'au vu du travail des spécialistes en droit de la famille – hommes ou femmes –, en particulier des situations plus difficiles de leur clientèle, ces avocat·es, contrairement à leurs homologues généralistes, sont plus susceptibles d'adopter un style professionnel orienté-client·e¹¹⁶.

¹¹¹ MAIMAN/MATHER/MCEWEN, p. 47.

¹¹² *Ibid.*, p. 54.

¹¹³ *Ibid.*, p. 55.

¹¹⁴ *Ibid.*, p. 53 ; MATHER, 1998, p. 48.

¹¹⁵ MAIMAN/MATHER/MCEWEN, p. 54.

¹¹⁶ *Ibid.*, p. 55 ; MATHER, 1998, p. 49.

MAIMAN, MATHER et MCEWEN soulignent enfin que **les avocats spécialistes étaient quant à eux plus fréquemment orientés-légaliste et définissaient aisément leur pratique en termes de résultats (gagné ou perdu) en se focalisant sur l'aspect formel du processus judiciaire**¹¹⁷.

C. Les caractéristiques socioéconomiques des client·es

La spécialisation entretient un lien intime avec le milieu socioéconomique des client·es. La « distance sociale » avec les avocat·es en droit de la famille peut en partie s'expliquer par la spécialisation.

MAIMAN, MATHER et MCEWEN ont démontré que **les client·es d'une classe aisée ou moyenne supérieure sont plus susceptibles de solliciter la représentation par des avocat·es spécialistes du droit de la famille**¹¹⁸.

BESSIÈRE, MILLE et SCHÜTZ démontrent également qu'en « *fonction de leurs propriétés sociales, les clientes et clients n'ont pas affaire aux mêmes cabinets ni aux mêmes avocates et avocats, et y reçoivent un conseil plus ou moins approfondi et personnalisé, différencié selon les problèmes juridiques rencontrés* ». De manière générale, même au sein des études d'avocat·es avec clientèle mixte, **les personnes issues de classes populaires reçoivent une attention moindre à celles des classes aisées**¹¹⁹.

Les autrices relèvent que les juristes ont tendance à expliquer cette différence par la complexité du dossier, en particulier par des variations de l'ampleur des patrimoines des classes aisées qui nécessiteraient des consultations juridiques plus longues. Si tel est effectivement le cas, les autrices observent en outre que **le nombre de spécialistes gravitant autour d'un dossier de divorce est d'autant plus élevé que le niveau de richesse est important**.

Toutefois, **les affaires familiales de personnes issues de classes populaires peuvent s'avérer tout à fait complexes**, notamment s'agissant de couples de personnes immigrées dont le divorce pourrait soulever des aspects délicats de droit international privé. En outre, les difficultés des affaires financières des personnes issues de classes populaires ne peuvent être sous-estimées. Elles ne sont toutefois pas jugées rentables.¹²⁰

Les autrices remarquent alors qu'**un appariement sélectif** s'effectue entre avocat·es et client·es, notamment à travers leur capital social, la réputation ou encore la spécialisation des professionnel·les. C'est dès le premier rendez-vous qu'un tel ajustement peut être constaté, certains justiciables devant consulter plusieurs avocat·es avant de trouver la personne qui acceptera de se voir confier le dossier. En parallèle, les avocat·es procèdent à **une évaluation des affaires présentées au regard de la capacité de paiement de leur futur·e client·e**, ce que

¹¹⁷ MAIMAN/MATHER/MCEWEN, p. 56.

¹¹⁸ *Ibid.*, p. 47.

¹¹⁹ BESSIÈRE/MILLE/SCHÜTZ, p. 1.

¹²⁰ *Ibid.*, p. 1.

les autrices définissent comme un travail d'évaluation juridique qui se double d'un travail d'évaluation sociale.¹²¹

Ces aspects liés au milieu socioéconomique des client·es se retrouvent par ailleurs dans des pratiques alternatives de résolution de conflit, telle la *collaborative law*¹²². Les autrices soulignent en effet qu'au-delà des enjeux financiers, **les avocat·es insistent sur les compétences culturelles requises de la part de leur clientèle** (avoir « *un certain niveau de culture* » ou être capable « *de se concentrer suffisamment* »). Certain·es avocat·es indiquent même rencontrer des difficultés en fonction du capital culturel (jugé comme suffisant ou non) pour coproduire efficacement le dossier.¹²³

Derrière une même procédure aboutissant à la conclusion d'une convention de divorce, les styles professionnels diffèrent sensiblement selon le profil social des client·es¹²⁴. Les autrices précisent que **c'est la normalisation juridique, sociale et morale, opérée par les avocat·es, qui varie en ajustant en permanence leur pratique au regard des caractéristiques sociales de leurs mandant·es**¹²⁵.

D. La distance émotionnelle des avocat·es

Bien que réglementée par la loi, la convention de divorce touche inévitablement à des aspects qui ne peuvent être réglés normativement : les émotions des protagonistes. Le processus de négociation paraît dès lors propice à la considération des aspects émotionnels des parties dans leur situation difficile de rupture et ainsi **éviter de bâtir un accord dont le substrat serait avili d'un dissentiment profond qui entraverait ainsi son efficacité**¹²⁶.

Pourtant, selon le modèle traditionnel d'interaction entre professionnel·les et profanes (aussi prôné en négociation), **il serait attendu des avocat·es de maintenir une posture distante et neutre**. Toutes professions confondues, **l'émotion est même perçue comme un obstacle**, notamment dans le milieu médical, où elle empêcherait de promouvoir un traitement approprié¹²⁷.

Dans le contexte juridique, l'expression émotionnelle des client·es est même tenue à l'écart et désapprouvée¹²⁸. **L'émotion est en effet reléguée au monde « normal » de la vie sociale, et considérée comme non pertinente au cœur de l'affaire juridique**. Chez les avocat·es en particulier, la thématique de la gestion des émotions des client·es est intrinsèquement liée à la **difficulté de facturer le temps consacré à ce travail**. L'émotion est en outre crainte, car perçue

¹²¹ BESSIÈRE/MILLE/SCHÜTZ, p. 8.

¹²² Cf. not. COTTIER/WIDMER/AEBY/SAHDEVA, p. 65 ; BARLOW/HUNTER/SMITHSON/EWING, p. 204.

¹²³ BESSIÈRE/MILLE/SCHÜTZ, p. 9.

¹²⁴ BILAND, p. 222.

¹²⁵ BESSIÈRE/MILLE/SCHÜTZ, p. 10.

¹²⁶ REISER, p. 116-117.

¹²⁷ BOGOCH, p. 699-700.

¹²⁸ BASTARD/DELVAUX/MOUHANNA/SCHOENAERS, N 13.

comme **un risque de déstabilisation de la relation privilégiée** qui lie mandant·es et avocat·es. Les contraintes organisationnelles et les ressources temporelles se combinent en effet difficilement avec les questions émotionnelles.¹²⁹

En s'intéressant à une éventuelle distinction genrée dans l'acceptation de l'émotion des client·es, BOGOCH démontra qu'en réalité, peu importe les considérations de genre, **les avocat·es sont réticent·es à s'impliquer dans les aspects émotionnels de la problématique soulevée par la clientèle**. Il existe toutefois un certain nombre d'exemples où **les avocates, contrairement à leurs homologues masculins, accordaient une certaine légitimité aux émotions**, mais tout particulièrement à celles de leurs clients masculins¹³⁰.

Ainsi, la dimension relative à la distance émotionnelle des avocat·es avec leurs client·es pourrait effectivement fournir quelques éclairages sur le style professionnel adopté.

V. ORIENTER LES RÉFLEXIONS FUTURES

A. Le rôle de l'avocat·e : catégorie figée ou substrat d'innovation ?

Théorique ou empirique, la catégorisation des avocat·es dans l'un ou l'autre des styles professionnels soulève assurément **la problématique du caractère mutuellement exclusif de l'appartenance à l'une ou l'autre des catégories et, a fortiori, la limite interprétative résultant de l'ancrage contextuel** (à une époque et dans un contexte donnés).

Dans un article visant à étudier l'évolution des avocat·es vers « *the new lawyer* », MACFARLANE souligne qu'il n'y aura pas d'évolution unique, en ce sens qu'il **n'existera jamais un seul type d'avocat·es**. L'autrice ajoute que c'est en réalité la diversité, plutôt que la conformité, qui se trouve au cœur de la réflexion, diversité essentielle pour répondre aux différents besoins des client·es (dont la pluralité, notamment au regard des caractéristiques sociales, n'est plus à démontrer). L'autrice insiste aussi sur le fait qu'aucun processus de résolution de conflits n'est universel – autrement dit, il n'existe pas de modèle *one size fits all*. Dès lors, un éclairage au contraste méthodologique multiple doit nécessairement être envisagé et évalué par l'avocat·e (et, dans une mesure certaine, par les client·es).¹³¹

La littérature internationale foisonne de constats d'ambivalence, d'insatisfaction et d'incomplétude chez les avocat·es qui entrent dans la profession. Ceci devient singulièrement évident face aux **aspects clefs du rôle de l'avocat·e, aspects qui, historiquement, ont bénéficié (et souffert) de normes et modèles de comportement aussi stables que rigides** – et dont la remise en question et l'évolution ne peuvent vraisemblablement pas se libérer, dans une

¹²⁹ BOGOCH, p. 700.

¹³⁰ *Ibid.*, p. 703.

¹³¹ MACFARLANE, p. 81.

certaine mesure, des progressions sociétales majeures (tant individuelles qu'en matière familiale).¹³²

À titre d'illustration, nous pourrions aisément conclure qu'en poursuivant un objectif d'adaptation « réussie » à la nouvelle existence engendrée par le divorce, s'ils sont avisés, notamment par les considérations psychosociales des client·es, **certains styles professionnels souhaitables¹³³ sont susceptibles d'être renforcés et généralisés grâce à la spécialisation en droit de la famille.** Étudier les différences et les conséquences concrètes des styles professionnels des avocat·es généralistes et spécialistes en droit de la famille pourrait viser la **mise en lumière des stratégies - potentiellement transposables en termes législatifs - de formation et d'objectifs répondant aux mieux aux besoins des justiciables en droit du divorce.**

Sans verser dans la présomption que l'identité professionnelle soit en rapport causal avec le style de l'avocat·e - tout en émettant l'hypothèse qu'un lien corrélationnel pourrait logiquement exister¹³⁴ - il convient de mentionner les précisions apportées par MACFARLANE : pour les avocat·es, **une identité professionnelle cohérente exige une assimilation des changements sociétaux dans leurs valeurs, leurs comportements et leurs objectifs de carrière.** Les professionnel·les satisfait·es et épanoui·es étant les personnes qui possèdent un sens clair de leur identité et de leurs buts professionnels, le modèle étatsunien du « *new lawyer* » propose ainsi un cadre philosophique et pratique pour l'étude de la quête d'un sens renouvelé de l'orientation, de l'engagement et de la satisfaction¹³⁵.

En termes de styles professionnels, les aspirations idiosyncrasiques, en sus des caractéristiques sociales - peut-être même éclairées de la science psychologique - dessinent une piste de réflexion pour de futures recherches : **quelle est l'influence de l'identité professionnelle, psychologiquement, sociologiquement et juridiquement, sur l'adoption d'un style professionnel particulier ?** Pour réduire la zone d'ombre et d'incertitude relative à l'ancrage contextuel de l'appartenance à un style donné, nous émettons l'hypothèse que les processus psychologiques sous-jacents, notamment relatifs à l'identité, pourraient venir compléter les connaissances sociologiques actuelles et ainsi **promouvoir le développement de modèles de compréhension du rôle de l'avocat·e - peut-être de manière utopique, idéalement, dans un objectif transcontextuel -, en particulier au cœur de la négociation des conventions de divorce.**

¹³² MARFARLANE, p. 81.

¹³³ BARLOW/HUNTER/SMITHSON/EWING, p. 204.

¹³⁴ BOGOCH, p. 699-700.

¹³⁵ MARFARLANE, p. 81.

B. L'interdisciplinarité à l'intersection de divers contextes juridiques

La recherche juridique interdisciplinaire permet l'assimilation d'une pluralité d'approches dont le point commun est l'association du droit et des sciences humaines dans l'étude comparative des phénomènes juridiques¹³⁶, tels que le divorce.

Sans se concentrer sur le seul contexte suisse, le présent travail expose un aperçu des styles professionnels des avocat·es, notamment dans le contexte de négociation des conventions de divorce. Il recense dès lors divers textes de sociologie du droit, chacun influencé à sa manière par le contexte juridique national dans lequel l'étude s'est inscrite. Soulignons qu'il est important d'également tenir compte de ces « cultures juridiques » reflétant divers modèles sociaux, dont découlent certaines attitudes et certains comportements, se référant au système juridique concret¹³⁷.

En s'intéressant aux styles de personnes d'une même profession, et, en faisant parfois abstraction du contexte juridique national ou, à tout le moins, en n'érigeant pas ce critère en un prisme à travers lequel tout devrait être interprété, la méthodologie utilisée s'inspire du concept de « *law in action* » (développé par POUND, aux États-Unis, en 1910)¹³⁸. Ce procédé permettrait de s'intéresser précisément aux processus en jeu lors de la conclusion d'accords privés négociés « à l'ombre du droit », comme la convention de divorce¹³⁹.

Nous estimons dès lors pertinent de **continuellement s'inspirer d'un ensemble de réflexions – qu'elles soient empiriques ou théoriques – afin d'ancrer les conditions relatives à un objet** – en l'occurrence, la place des avocat·es, leurs différents styles professionnels et l'impact consécutif en matière de négociation des conventions de divorce – non pas dans un seul contexte sociopolitique déterminé, mais bien plus dans un paysage socio-juridique multiple. Ainsi, **l'effet recherché est la mise en exergue des éléments d'explications transposables**, en tout cas dans l'espoir de fournir une forme de *doxa* éclairée par les sciences sociales. Selon nous, c'est en particulier lors de débats s'agissant de réforme du droit de la famille¹⁴⁰ qu'une telle approche se révèle scientifiquement – autant que politiquement – souhaitable.

VI. CONCLUSION

Au cœur de la négociation des conventions de divorce, l'avocat·e occupe le maître rôle. Du rôle de filtrer la réalité des clients en vue de la faire correspondre aux attentes des procédures judiciaires (tant sociales que morales), à celui de poursuivre une stratégie en phase avec sa

¹³⁶ COTTIER, p. 108 ; FELD, p. 1016.

¹³⁷ COTTIER, p. 108.

¹³⁸ *Ibid.*, p. 112.

¹³⁹ *Ibid.*, p. 112.

¹⁴⁰ *Ibid.*, p. 116.

propre perception et son identité professionnelle (fruit d'une expérience tant socialement qu'individuellement déterminée), les composantes du rôle de l'avocat·es sont multiples.

Le genre, soit le fait que l'avocat·e se détermine identitairement comme homme ou femme, ne semble pas directement emporter de conséquences claires et concrètes sur le style professionnel de l'avocat·e. Il n'empêche que, lorsqu'observé dans l'interaction, le style professionnel dévoile des mécanismes structurés qui démontrent le besoin de futures recherches à ce sujet¹⁴¹.

Plus que le genre, la spécialisation en droit de la famille joue un rôle concret dans la négociation des conventions de divorce, d'abord s'agissant du style professionnel favorisé par l'avocat·e spécialiste, mais aussi s'agissant des caractéristiques socioéconomiques des client·es. Il sied toutefois d'insister sur la difficulté à saisir le sens de la relation : est-ce la spécialisation qui influence directement le style de l'avocat·e ? Ou ne constitue-t-elle qu'un maillon du processus d'adoption du style qui se forgerait dans l'interaction avec des client·es attiré·es par la spécialisation de l'avocat·e ?

Les caractéristiques socioéconomiques des client·es occupent une place non négligeable dans la compréhension des mécanismes à l'œuvre dans la relation professionnel·les/profanes, au cœur de la négociation des conventions de divorce. Selon leur milieu socioéconomique, les client·es ne choisiront ni n'auront accès au même « type » d'avocat·es, engendrant par-là des conséquences en matière de résultat du divorce (tant quantitatifs que qualitatifs).

L'aspect qualitatif du résultat est, quant à lui, inévitablement influencé par les aspects psychosociaux des client·es vivant un moment charnière dans leur parcours de vie trouvant son origine dans la rupture d'une légitimité sociale dont la reconnaissance reste, encore aujourd'hui, en tout cas en Suisse¹⁴², un modèle bien ancré socialement.

Nombre total de caractères :	66'000
- dont notes de bas de page :	4'718

¹⁴¹ Cf. not. COTTIER/WIDMER.

¹⁴² Cf. not. KELLERHALS/WIDMER.

BIBLIOGRAPHIE

ARIFEEN Shehla R./SYED Jawad, The challenges of fitting in : An intersectional framing of minority ethnic women managers' career experiences in the UK, *in* *Personnel Review*, 49(5) 2020, p. 1194-1211.

BARLOW Anne/HUNTER Rosemary/SMITHSON Janet/EWING Jan, Mapping Paths to Family Justice: Resolving Family Disputes in Neoliberal Times, Londres (Palgrave) 2017.

BASTARD Benoît/DELVAUX David/MOUHANNA Christian/SCHOENAERS Frédéric, Maîtriser le temps ? L'accélération du traitement judiciaire du divorce en France et en Belgique, *in* *Temporalités et action publique*, 19 2014.

BELLENGER Lionel, La négociation, Paris (Presses universitaires de France, « Que sais-je ? ») 2015.

BENTHAM Jeremy, Introduction aux principes de morale de législation, 1789, chap. 1.

BESSIÈRE Céline/MILLE Muriel/SCHÜTZ Gabrielle, Les avocat·es en droit de la famille face à leur clientèle. Variations sociales dans la normalisation de la vie privée, *in* *Sociologie du travail*, 62(3) 2019.

BILAND Émilie, Gouverner la vie privée. L'encadrement inégalitaire des séparations conjugales en France et au Québec, Lyon (ENS Editions) 2019.

BILAND-CURINIER Émilie, Séparations conjugales et (non) émancipation des femmes, *in* *COGITO*, 2020.

BISILLIAT Jeanne/VERSCHUUR Christine, Le genre : un outil nécessaire, Genève (L'Harmattan) 2000.

BOGOCH Bryna, Gendered Lawyering: Difference and Dominance in Lawyer-Client Interaction, *in* *Law & Society Review*, 31(4) 1997, p. 677-712.

BONI LE GOFF Isabel/LE FEUVRE Nicky, Professions from a Gendered Perspective, *in* *Oxford Research Encyclopedia of Business Management*, 2017.

COTTIER Michelle, Elemente einer rechtssoziologisch fundierten Rechtsvergleichung am Beispiel des Familien- und Erbrechts, *in* *Interdisziplinäre Rechtsvergleichung* [BOULANGER, Christian/ROSENSTOCK Julika/SINGELNSTEIN, Tobias, édit.], Wiesbaden (Springer) 2019.

COTTIER Michelle/SAHDEVA Bindu/AEBY Gaëlle, Implementing gender equality as an aim of the swiss family justice system, *in* *What is a Family Justice System For?* [MACLEAN Mavis/TRELOAR Rachel/DIJKSTERHUIS Bregje, édit.], Oxford (Hart Publishing) 2022, p. 71-91.

COTTIER Michelle/WIDMER Éric, La négociation des conventions de divorce et l'(in)égalité entre hommes et femmes en Suisse, Université de Genève (Projet en cours) 2019-2023, [<https://www.unige.ch/droit/fnsdivorce/>] (13.01.2023).

COTTIER Michelle/WIDMER Éric/AEBY Gaëlle/SAHDEVA Bindu, Autonomie und Scheidungsfolgen: Interpretationen der Geschlechtergleichheit im Kontext der Aushandlung von Scheidungsvereinbarungen, in *Autonomie in der Familie - eine Schwärmerei?* [HEIDERHOFF Bettina/RÖTHEL Anne, édit.], Frankfurt am Main (Wolfgang Metzner Verlag) 2022, p. 61-92.

FELD Scott L., The focused organization of social ties, in *American journal of sociology*, 86(5) 1981, p. 1015-1035.

FLINT John/ROB Rowlands, Commodification, Normalisation and Intervention: Cultural, Social and Symbolic Capital in Housing Consumption and Governance, in *Journal of Housing and the Built Environment*, 18(3) 2003, p. 213-232.

FRICK Julia, Frauenstimm- und -wahlrecht, in *Historisches Lexikon des Fürstentums Liechtenstein Online*, 2011, [https://historisches-lexikon.li/Frauenstimm-_und_-wahlrecht?marker=Frauenstimm] (13.01.2023).

GRAÇA PEREIRA M./PINTO Henrique, Women's perception of Separation/Divorce in Portugal : A sociodemographic Profile, in *Journal of Divorce & Remarriage*, 56(4) 2015, p. 300-316.

KANT Immanuel, *Fondements de la métaphysique des mœurs*, Paris (Éditions Les Échos du Maquis) 2013, 1785.

KELLERHALS Jean/WIDMER Éric, *Familles : Les nouveaux liens*, Lausanne (Presses polytechniques et universitaires romandes) 2012.

KRITZER Herbert M., The Dimensions of Lawyer-Client Relations: Notes toward a Theory and a Field Study, in *American Bar Foundation Research Journal*, 9(2) 1984, p. 409-425.

KRUSE Katherine, Fortress in the sand: the plural values of client-centered representation, in *Clinical Law Review*, 12(2) 2006, p. 369-440.

LE COLLECTIF ONZE, *Au tribunal des couples. Enquête sur des affaires familiales*, Paris (Odile Jacob) 2013.

LEUBA Audrey/MEIER Philippe/PAPAUX VAN DELDEN Marie-Laure, *Droit du divorce*, Berne (Stämpfli Editions) 2021.

LEVY René/BÜHLMANN Felix, Towards a socio-structural framework for life course analysis, in *Advanced in Life Course Research*, 30 2016, p. 30-42.

LUDEWIG Revital/LALLAVE Juan, Professional Stress, Discrimination and Coping Strategies: Similarities and Differences between Female and Male Judges in Switzerland, in *Delivering*

family justice in the 21st century [MACLEAN Mavis/ EEKELAAR John/ BASTARD Benoit, édit.], Oxford (Hart Publishing) 2013, p. 233-252.

MACFARLANE Julie, The Evolution of the New Lawyer: How Lawyers are Reshaping the Practice of Law, *in Journal of Dispute Resolution*, 1 2008, p. 61-82.

MAIMAN Richard/MATHER Lynn/MCEWEN Craig, Gender and Specialization in the Practice of Divorce law, *in Maine Law review*, 44(39) 1992, p. 39-62.

MATHER Lynn, "The New Yuppie Female Lawyer": The Impact of Women on Divorce Law Practice, *In New Hampshire Bar Journal*, 1998, p. 46-51. [Cité MATHER, 1998]

MATHER Lynn, What Do Clients Want - What Do Lawyers Do, *In Emory Law Journal*, 52 2003, p. 1065-1086. [Cité MATHER, 2003]

PESQUEUX Yves, Philosophie et sciences de gestion : A propos de Kant : l'impératif catégorique comme fait de la raison, Villeurbanne (Archives ouvertes HAL open science), 2021.

REISER Anne, L'importance des conventions, *in La procédure matrimoniale, regards croisés de praticiens sur la matière*, Tome 1 [REISER Anne/GAURON-CARLIN Sabrina, édit.], Genève, Zurich (Schulthess) 2019, p. 86 ss.

SADEGHI AVVAL SHAHR Homa/YAZDANI Shahram/AFSHAR Leila, Professional socialization: an analytical definition, *in Journal of medical ethics and history of medicine*, 12(17) 2019, p. 1-14.

SERVICE ÉGALITÉ, Rédaction inclusive et épiciène à l'UNIGE, Genève 2020 [https://www.unige.ch/rectorat/egalite/files/7215/8695/9897/Directive_redaction_inclusive_epicene_UNIGE_Web_mars_2020.pdf] (01.12.2022).

STRONG-BOAG Veronica, Droit de vote des femmes au Canada, *in L'Encyclopédie canadienne*, 2016, [<https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/droit-de-vote-des-femmes-2>] (13.02.2023).

STUDER Brigitte, La conquête d'un droit. Le suffrage féminin en Suisse, Neuchâtel (Éditions LIVREO-APHIL), 2^e éd., 2021.