

**DISCOURS DE
L'HONORABLE PIERRE BLAIS, C.P.
JUGE EN CHEF DE LA
COUR D'APPEL FÉDÉRALE**

**PROGRAMME POUR LES NOUVEAUX JUGES
NIAGARA-ON-THE-LAKE
23 OCTOBRE 2011**

AVOIR RAISON

L'été dernier, j'ai lu dans le *New York Times* un article intitulé « Reasons Seen More as Weapon Than Path to Truth »¹. Il y était question de recherches récentes faites aux États-Unis qui donnaient à penser que raisonner est un phénomène social, que raisonner ne sert que lorsqu'il s'agit pour nous de convaincre ou, à l'inverse, de se doter d'une

¹ Patricia Cohen, « Reason Seen More as Weapon Than Path to Truth » *The New York Times* (14 juin 2011), en ligne : The New York Times < <http://www.nytimes.com/2011/06/15/arts/people-argue-just-to-win-scholars-assert.html?pagewanted=all>>.

prudente circonspection lorsque d'autres cherchent à nous convaincre. En d'autres termes, raisonner n'aurait rien à voir avec la recherche de la vérité et n'aurait pour seul but que de l'emporter sur des opposants.

Cela m'a fait réfléchir, particulièrement sur le concept d'« avoir raison » et j'aimerais aujourd'hui vous faire part de mes réflexions.

L'expression « avoir raison » est un concept plutôt arbitraire et relatif, qui n'a pas grand-chose à voir avec la réalité. Lorsque j'affirme : « J'ai raison », c'est parce que je suis convaincu que ma perception de la réalité est la bonne.

Lorsque j'affirme : « Vous avez raison », ce que je dis en fait c'est que vous pensez exactement comme moi. Nous ne dirions jamais à une personne dont les idées sont à l'opposé

des nôtres qu'elle a raison. Par conséquent, avoir raison n'est qu'un concept qui se fait l'écho de nos pensées.

Pour ce qui est du concept d'avoir tort, il est probablement tout à fait étranger à ceux qui m'écoutent actuellement. Avoir tort est un concept distinct qui n'est guère utilisé, si tant est qu'il le soit, à la première personne. Pour ce qui est d'avoir raison, le contraire s'applique presque toujours : c'est à la première personne qu'on l'utilise la plupart du temps.

Le concept « avoir raison » pourrait être une perception extrêmement frustrante. Prenons l'exemple de quatre personnes qui ont une opinion différente sur le sujet de leur discussion. Chaque personne pense évidemment avoir

raison sur le sujet. Cela engendre immédiatement une frustration assez grande. Que faire?

Depuis Adam et Ève, le moyen utilisé pour relever ce défi énorme est la persuasion. Je dois tenter de convaincre les autres de penser comme moi, c'est-à-dire, de changer d'idée et d'adopter ma façon de voir les choses, soit la « bonne » façon de voir les choses. Vous entendrez rarement quelqu'un dire : « Écoutez, je ne suis pas d'accord avec lui, mais il a raison. »

Par conséquent, le vrai défi, c'est de convaincre les autres. Essentiellement, le défi sur le plan de la communication est de se faire des amis, parce que la plupart des gens n'aiment pas la controverse et préfèrent se dire d'accord avec vous que l'inverse. Si ces gens ne sont pas d'accord avec vous,

les sujets de conversation s'en trouveront grandement limités, alors que s'ils partagent votre opinion, vous pourrez parler *ad nauseam*, et exhaustivement, de votre sujet, l'approfondir, opiner du bonnet, y aller du clin d'oeil complice; le seul fait d'être d'accord avec quelqu'un peut mener à une vive amitié ou même à une relation amoureuse.

Il nous faut donc conclure qu'« avoir raison » -- spécialement avoir raison plus souvent qu'avoir tort, implique qu'il faut se faire des amis. Si vous êtes le seul à sentir quelque chose d'une certaine façon, vous vous sentirez plutôt seul, mais si d'autres partagent votre point de vue, vous y gagnerez en satisfaction et en assurance .

Maintenant que nous avons exposé en termes généraux la question d'« avoir raison », appliquons le concept au domaine juridique. J'ai pris sur moi de chercher à voir comment cela peut être appliqué, d'une façon très pratique, à la vie de tous les jours (en fait, à ma propre vie de tous les jours – puisque ayant travaillé comme avocat pendant plus de trente ans et étant actuellement juge, je peux me risquer à affirmer que le concept d'« avoir raison » m'est plutôt familier).

Ceci dit, j'ai connu un autre secteur où j'ai eu à examiner le concept d'« avoir raison » : le domaine de la politique. Je n'ai pas besoin de vous dire qu'il est difficile d'« avoir raison » en politique. Mais j'aborderai seulement le secteur du droit, pour le moment.

Le concept d'avoir raison est assez répandu dans les cercles juridiques. S'il y a quelqu'un ici présent – et il ne s'agit absolument pas d'une invitation à ce que l'un ou l'une d'entre vous s'avance et se ridiculise devant tout le monde – mais s'il y a quelqu'un ici présent qui ne pense pas avoir raison, je l'invite à venir me le dire, mais il vaudrait mieux que cela soit en privé. Je pourrai alors vous fournir quelques adresses où vous pourrez obtenir de l'aide. Je ne veux aucunement inciter à la compétition, mais je suis sûr que chacun ici ce matin admettra qu'il est évident que les avocats ont raison. Ils ont raison parce qu'ils font régulièrement des réclamations. Pouvez-vous imaginer un avocat qui soutiendrait une chose au sujet de laquelle il ne serait pas convaincu d'avoir raison?

Cela dit, examinons la tactique de persuasion de lord Wilfrid Greene. Avant de devenir lui-même lord juge, Wilfrid Greene fut l'un des avocats les plus réputés d'Angleterre. Lors d'un appel devant lord Dunedin, Greene a su tirer profit de la haute opinion que lord Dunedin avait de lui-même. Dans le cours de ses observations liminaires, il a, plus qu'il ne le fallait, présenté mollement son argumentation : « Je ne sais pas comment je vais gagner cette cause, dit-il au lord juge, parce que la partie adverse a un argument très fort contre moi. » Ce à quoi lord Dunedin, pour montrer qu'il était plus intelligent que Greene, a répondu : « Mais, assurément, Monsieur Greene, la réponse à cet argument contre vous est la suivante... ». Là, Greene s'est tout de suite assis. Son adversaire s'est levé et a dit : « Je crois que Votre Seigneurie a oublié l'affaire X. » « Je

n'ai rien oublié de tel », a répondu lord Dunedin. On a dit que Greene avait gagné sa cause.

Le recours aux tribunaux n'est pas le seul moyen de déterminer qui a tort. La conciliation, la négociation, la médiation, le bon mot, la gestion d'instance, sont tous des moyens par lesquels les gens finissent par avoir moins raison. La médiation est un mécanisme intéressant qui parfois rapproche les gens d'opinions différentes, où les participants finissent tous par avoir raison.

Cependant, il arrive que les parties quittent la médiation plus indisposées que jamais. Leurs avocats en ressortent sans un règlement, mais avec la conviction qu'ils ont raison. Alors, ils s'adressent aux tribunaux. C'est là que ça devient intéressant. Si vous croyez que le concept d'« avoir raison »

est très répandu chez les avocats, je peux vous assurer qu'il a sa place au sein de la magistrature. Peut-être que certains parmi vous direz que j'ai tort... c'est possible. Mais si vous en discutez avec des juges de façon sérieuse et objective, ils vous diront, après s'être accordés un temps raisonnable de réflexion, qu'ils sont d'accord avec moi, comme le feraient la plupart des gens. Ils diront que j'ai raison. Ce qui fait toujours plaisir.

Donc, après l'échec de la médiation, les parties se rendent devant le juge de première instance. Les avocats se présentent devant lui et vont s'employer – à l'aide de témoins, de représentations, de faits, d'objets, de représentations physique – à expliquer aux juges que eux, ils ont raison. Évidemment, le juge va être attentif aux témoignages ainsi qu'aux soumissions et va finalement se

forger une idée. Dans la recette pour « avoir raison », les faits sont des ingrédients essentiels. Comme Benjamin N. Cardozo un jour l'a écrit : « Que les faits apparaissent tels qu'ils sont, et le droit germera de la graine et tendra ses rameaux vers la lumière². »

Peut-on penser maintenant un seul instant, que le juge, lorsqu'il rend sa décision n'a pas la ferme conviction d'avoir raison? C'est bien clair que, lorsqu'il rend sa décision, le juge est convaincu d'avoir raison : ayant été nommé à la magistrature, il est convaincu que les personnes qui l'y ont nommé ont eu raison de le faire. Même s'il lui faut tout de même exprimer une opinion sur la question dont il a été saisi, étant donné qu'il a généralement raison, le juge a le sentiment que, lorsqu'il arrive à une conclusion,

² Benjamin Nathan Cardozo, *Law and literature and other essays and addresses* (New York : Harcourt, 1931) p. 74.

il ne peut même pas envisager la possibilité de ne pas avoir raison. Il ne peut pas délibérément dire : « Bah, je pense que B a raison, mais je vais dire que A a raison. » Cela n'aurait absolument aucun sens, mais cela peut arriver et il y a un traitement pour cela aussi.

Étonnamment, lorsque le juge rend sa décision, la partie qui a gain de cause est évidemment très heureuse... et évidemment convaincue qu'elle avait raison depuis le début. Il peut y avoir pendant quelques secondes ou quelques minutes un bref passage à vide que traverse la partie déboutée, alors qu'elle vit un moment de doute, le genre de doute qui fait que vous vous demandez : « Ai-je pu avoir tort? » Parce que l'avocat, face à une décision défavorable, et je parle bien ici de l'avocat, non de la partie, peut se demander : « Pourrait-il être possible que j'aie eu

tort? » Soit dit en passant, il s'agit d'un doute qui peut aussi être traité, mais ce genre de doute ne dure pas longtemps et, si vous le sentez surgir en vous, ne vous en faites pas, ça va passer. En général, vous vous débarrasserez de ce doute assez rapidement, et il y a toujours le client qui, immédiatement après l'instance, vous aidera à reprendre vos esprits et, en fait, vous vous rendrez compte que vous aviez raison, que vous avez eu raison depuis le début et que vous devriez peut-être interjeter appel. Ce qui fait que, en fin de compte, lorsque tout le monde s'en va, tout le monde continue d'avoir raison.

Il va arriver que l'avocat dira « J'avais raison, le juge est un imbécile, il n'a pas compris, il n'a pas compris mes arguments »; il dira peut-être pas que c'est un imbécile, mais il va dire simplement « le juge a pas compris, il n'a

pas suivi exactement ce qui en était, il n'a pas réalisé la portée de mes arguments ».

Très bien, passons à la partie intéressante de mon sujet, soit « avoir raison » en cour d'appel. Vous comprendrez que je me suis gardé ce petit plaisir pour la fin parce que les subtilités de mon explication de la façon dont ma théorie s'applique à la cour d'appel sont tout à fait divertissantes et qu'elles seront probablement plus en mesure de capter votre attention.

Supposons qu'un juge seul qui entend une affaire ait raison. Mais prenons une situation qui pourrait survenir à la Cour d'appel. Les cours d'appel ne sont pas toutes les mêmes. Certaines siègent à trois juges, à cinq ou même à neuf, comme la Cour suprême. Il y a donc certaines nuances à

faire, mais examinons la sorte de cour d'appel qui m'est familière, c'est-à-dire une cour d'appel qui siège à trois juges. Nous pouvons supposer que les trois juges, lorsqu'ils entreprennent l'analyse de l'affaire dont ils sont saisis, sont armés des mêmes principes généraux qui les ont guidés tout au long de leur carrière, du temps qu'ils étaient étudiants jusqu'au temps où ils sont devenus avocats, puis juges de première instance (s'ils ont eu cette chance), nous pouvons supposer, dis-je, qu'ils ont généralement raison. Ce n'est pas un défaut, mais un concept. J'ai dit qu'il s'agit d'un concept, alors il ne faut pas juger à tort, c'est un signe de confiance en soi. Nous aimons avoir raison, nous n'aimons pas avoir tort. Supposons que ces juges, tous trois ayant toutes leurs facultés mentales, travaillent de leur façon habituelle. Alors, les trois juges entendent la même affaire. Évidemment – je ne révèle ici aucun secret intime – les

juges ont reçu les documents d'avance, les ont lus et ont eu le temps de réfléchir et ils ont eu des discussions avec l'étudiant en droit ou auxiliaire juridique qui a colligé les documents, pour obtenir des clarifications sur certains points. Ils ont également échangé quelques impressions entre eux pour se faire une meilleure idée de l'affaire, mais, évidemment sans exprimer une opinion définitive sur l'affaire. Puis, les juges s'assoient donc, écoutent les parties, un peu comme le juge de première instance l'a fait, réfléchissent, sourcillent, échangent quelques regards à la dérobée, esquissent un sourire et écoutent attentivement les observations des parties.

Après l'audition des observations des parties, les juges se retirent et soit ils reviendront un peu plus tard pour rendre leur jugement à l'audience, soit ils décident de le rendre par

écrit ultérieurement. Nous pouvons rapidement examiner ce qui arrive lorsque le jugement est rendu à l'audience : les juges se retirent, délibèrent, évidemment convaincus individuellement d'avoir raison, parce que si le juge de première instance a raison, les juges de la Cour d'appel ont raison aussi. Mais les trois juges ont été saisis de la même affaire. Alors, évidemment, si les trois juges conviennent plus ou moins du jugement à rendre, ils donneront raison à M. ou à Mme A, et tort à M. B.; ils en arriveront rapidement à un consensus et le mettront par écrit. Parfois il sera écrit par un seul, parfois par les trois juges. Finalement, après un moment, ils retourneront en salle d'audience et liront leur jugement aux parties. Il est par conséquent évident que les trois juges auront raison et il est évident aussi, comme je viens de l'expliquer, que, pour les avocats, le résultat revient à peu près à la même chose.

Mais passons maintenant à la situation un peu plus complexe où les trois juges ne s'entendent pas. En vérité, je ne m'exprime sans doute pas bien. Disons plutôt que les trois juges, qui ont tous raison, arrivent à des conclusions sensiblement différentes quant au jugement à rendre. Alors, évidemment, les juges poursuivront les discussions ce jour-là pour voir s'ils peuvent bricoler une majorité, parce que, en définitive, avec trois juges et deux parties en cour, ça ne devrait pas être trop difficile : tout ce qu'il faut, c'est que deux juges soient d'un côté, et la question de savoir si le troisième juge est en désaccord total ou en partie seulement est de peu d'importance parce que, au moins, on a l'assurance d'avancer dans une direction. Ah, si seulement cela pouvait être aussi simple.

En fait, le processus pour arriver à un *modus vivendi*, c'est le même qui se répète depuis des lustres. Trois personnes, qui sont convaincues d'avoir raison, vont entreprendre une démarche qui devrait nous mener, sans trop de dommages, à une décision. Cette décision sera soit unanime; soit majoritaire avec une opinion dissidente; soit majoritaire avec une opinion concordante et une dissidence; soit majoritaire avec deux opinions concordantes; soit majoritaire avec des opinions partiellement dissidentes. Vous pensez que j'exagère?

Gardez à l'esprit que chacun de ces trois juges est convaincu d'avoir raison et que, quoi qu'il arrive, peu importe l'intensité du débat ou la quantité du sang versé, à la fin, il est probable, sinon absolument certain, que les trois juges se seront convaincus qu'ils ont encore raison.

Dans la foulée du processus par lequel les trois juges réalisent qu'ils n'ont pas une opinion finale et définitive, les trois juges conviennent de confier à l'un d'entre eux la tâche de rédiger une ébauche que les deux autres examineront et, après réflexion, décideront d'approuver ou de s'en distancier.

La présentation de l'ébauche de jugement aux autres juges est un moment crucial qui peut se conclure dans la joie, rapidement et sans incident, ou qui peut devenir extrêmement difficile et mener à toute une série d'embûches et de remises en question que les trois juges devront surmonter. Examinons chacune des possibilités à tour de rôle.

La première (et la plus simple) est celle où l'ébauche est acceptée par les deux autres juges sans qu'ils y apportent de corrections, sinon une virgule ou une apostrophe, et l'ajout peut-être d'un mot de remerciement. Évidemment, le jugement est alors rapidement signé, avec enthousiasme, dans une exubérance de bons sentiments découlant du devoir accompli.

Dans un deuxième cas, il s'ensuit un échange de correspondance, de mémos, de courriels où les parties corrigent l'un à l'autre, par échange épistolaire ou virtuel des corrections qui amènent les deux ou trois parties à se mettre d'accord. Cet exemple se termine également dans la joie et toujours dans la satisfaction du devoir accompli.

Le troisième cas (et le plus difficile) survient lorsqu'un juge (ou plus) n'est pas satisfait de l'ébauche et décide d'écrire des motifs concordants ou dissidents. Finalement, les parties, non pas les parties, mais plutôt les trois juges, toujours convaincus individuellement qu'ils ont complètement raison, signeront un jugement à deux ou trois parties qui seront l'expression d'une opinion nuancée, mais qui n'en formeront pas moins une décision rendue à la majorité et en fin de compte, encore une fois, les trois juges et les deux parties resteront convaincus individuellement que chacun avait raison.

CONCLUSION

Vous aurez noté que ma théorie au sujet du concept d'avoir raison est plutôt optimiste. Supposant que chacun croit généralement avoir raison, ce n'était pas trop difficile pour moi de la présenter : lorsque l'on sait que l'on a raison, il

n'est pas nécessaire de s'exposer aux périls de se laisser convaincre par qui que ce soit.

Vous noterez aussi que lorsque vous vous trouvez entre amis, proches ou membres de la famille, vous aurez généralement de meilleures chances d'avoir raison, parce qu'être entourés d'amis et de parents donne généralement de meilleures chances que vous partagiez tous les mêmes opinions.

Mais attention, cela ne veut pas dire que lorsque vous êtes seuls, même au sein d'un groupe de 100 personnes, que vous n'avez pas raison. Rassurez-vous en pensant à ce que j'ai dit au début, soit que le concept d'avoir raison est un concept général que nous avons tous en commun. Même si, dans un groupe, vous êtes le seul à avoir une certaine

opinion, vous pouvez toujours vous reconforter en vous disant que vous avez raison et que tous les autres ont tort. Si vous prenez le temps d'observer les gens, vous vous rendrez compte souvent que d'aucuns sont tout à fait à l'aise dans cette situation et que, contrairement à bien d'autres personnes, ils ont le sentiment d'avoir encore davantage raison du fait qu'ils sont les seuls à avoir l'opinion qu'ils ont.

Souvenez-vous, même quand vous dites : « J'ai eu tort », vous avez raison!.

Je vous remercie pour votre aimable attention.