



FORMATION CONTINUE 2026

E LEARNING

DEFENDRE : L'AVOCAT PENALISTE, DU PRETOIRE A L'ESPACE PUBLIC

Du 1^{er} janvier au 31 décembre 2026 (durée : 3h00)

**Formation proposée par LegalFamily en collaboration avec
Me Alain JAKUBOWICZ
Avocat en droit pénal**

150€

Objectifs : A l'issue de la formation, les avocats-apprenants seront en capacité de :

- Décider en conscience de l'acceptation d'un dossier en identifiant les situations de refus légitimes et en appliquant votre clause de conscience avec méthode,
- Construire une stratégie de défense sur mesure en analysant les pièces, en hiérarchisant les arguments et en définissant avec votre client une ligne directrice adaptée à l'évolution du dossier,
- Maîtriser les rouages de l'audience en préparant votre client, en gérant les incidents, en interrogeant les témoins avec précision et en structurant une plaidoirie convaincante,
- Intervenir aussi bien en défense qu'en partie civile en adoptant la même rigueur et la même intensité quelle que soit votre position à la barre.

Pré requis : Être avocat.

Programme :

Module I – Prendre ou ne pas prendre un dossier

Identifier les situations qui justifient un refus - conflit d'intérêt, clause de conscience - et appliquer une méthode claire pour décider d'accepter ou non un dossier en toute intégrité.

Module II – En défense ou en partie civile

Comprendre les différences de posture et d'approche selon la position à la barre, et construire une intervention aussi rigoureuse en défense qu'en représentation de la victime.

Module III – L'étude du dossier

Mettre en place une méthode de lecture et de classement efficace pour maîtriser les pièces, identifier les éléments clés et hiérarchiser les arguments avant toute action.

Module IV – Les moyens de procédure

Évaluer quand et comment utiliser les moyens de procédure sans en faire une fin en soi - comprendre leur portée dans un État de droit et les exploiter au service de la défense.

Module V – Définir la stratégie de défense avec le client

Construire une relation de confiance avec le client, fixer des objectifs réalistes, adapter la stratégie à l'évolution du dossier et ne jamais promettre ce qu'on ne peut pas garantir.

Module VI – Suivre l'instruction (quand il y en a une)

Rester actif tout au long de l'instruction - demandes d'actes, actualisation du dossier, lien avec le client et le juge - pour ne pas découvrir le dossier à la dernière minute.

Module VII – Préparer l'audience

Préparer le client à ce qui l'attend, choisir les témoins avec soin et anticiper les moments clés de l'audience pour éviter les surprises et maximiser l'impact de la défense.

Module VIII – Gérer l'audience

Récuser les jurés avec discernement, gérer les incidents sans les provoquer inutilement, interroger les témoins avec précision et maintenir une posture de connivence sans jamais renoncer à défendre.

Module IX – Plaider

Structurer une plaidoirie avec un fil directeur clair, adapter sa durée et son ton à l'auditoire, et plaider avec conviction même quand le dossier est difficile.

Moyens pédagogiques :

Formation en distanciel, e-learning.

Formation conçue et dispensée par des experts métier. Elle repose sur une méthode pédagogique combinant vidéos, quiz et supports téléchargeable. Le participant progresse à son rythme pendant la durée d'accès (12 mois).

Modalités d'évaluation de la formation :

La progression est évaluée à chaque module par un quiz interactif. Un score minimum de 70 % est requis pour valider chaque module. L'obtention de l'attestation est conditionnée à une progression globale supérieure à 90 % ainsi qu'à la réussite du test final, permettant de valider l'acquisition des connaissances.

Niveau de la formation : 1 (Acquisition des fondamentaux)

Présence et suivi des apprenants : *La connexion et l'avancée des apprenants seront vérifiées de manière régulière. Après chaque module, un test en ligne (questionnaire ou cas pratique) est réalisé et un score minimum de 70% est demandé pour la validation. En dessous de ce score de 70% les modules concernés doivent être refait pour obtenir l'attestation. Aucune attestation ne sera délivrée sans un parcours entièrement réalisé.*

Conditions générales de vente : *Toute annulation effectuée moins de 72h00 avant le début de la formation n'ouvrira pas droit à un remboursement. A l'issue de la formation, les apprenants trouveront dans leur espace personnel sur le site de l'EFA (efa-toulouse.fr) leur attestation de présence.*

Modalités d'assistance : *Me Marion Sourd, co fondatrice de LegalFamily (contact@legalfamily.fr)*

Accès aux personnes en situation de handicap : *Toute personne en situation de handicap est invitée à le signaler auprès de la référente handicap afin que l'école puisse mettre en œuvre les ajustements nécessaires pour garantir un déroulement optimum de la formation.*

Référente handicap : Me Marion Sourd, contact@legalfamily.fr