

ANNEE : 2025-2026

Extrait du manuel de méthodologie des épreuves d'admissibilité 2025-2026 de Mission Avocat

CRFPA 2026

Méthodologie des épreuves d'admissibilité

Sous la direction de
Matthieu THAURY

SOMMAIRE

Propos liminaire.....	4
Programme et nature des épreuves d'admissibilité.....	5
Documents pouvant être utilisés par les candidats pour les épreuves d'admissibilité (pour l'examen 2026).....	12
Cinq conseils pour réussir le CRFPA !.....	17
Méthodologie de la consultation.....	19
I. Les étapes préliminaires	
A. Lire attentivement le cas ou les cas	
B. Trier les faits	
II. La mise en forme	
A. Introduction ?	
B. Plan ?	
C. Conseils	
III. Rédaction	
A. Les faits pertinents (la mineure du syllogisme)	
B. Le problème de droit	
C. Les éléments théoriques (la majeure du syllogisme)	
D. Confrontation des faits et du droit	
E. Solution-conclusion	
[...]	

(...)

Méthodologie de la consultation

La consultation occupe une place de choix dans les épreuves auxquelles sont soumis les candidats au CRFPA. En effet, en ce qui concerne d'abord l'épreuve de droit des obligations pour laquelle les textes officiels ne précisent pas le type d'exercice proposé, l'habitude semble être prise depuis plusieurs sessions de soumettre les candidats à une ou plusieurs consultations. En ce qui concerne les épreuves de spécialité, les textes comportent cette fois des précisions importantes. L'article 5,3° de l'arrêté du 17 octobre 2016 fixant le programme et les modalités de l'examen d'accès au centre régional de formation professionnelle d'avocate prévoit ainsi que « *les épreuves d'admissibilité comprennent : (...) une épreuve destinée à vérifier l'aptitude à résoudre un ou plusieurs cas pratiques ou à rédiger une ou plusieurs consultations, d'une durée de trois heures, au choix du candidat, exprimé lors du dépôt de son dossier d'inscription* ». De même, l'article 5, 4° du même texte prévoit que « *les épreuves d'admissibilité comprennent : (...) une épreuve de procédure, destinée à vérifier l'aptitude à résoudre un ou plusieurs cas pratiques ou à rédiger une ou plusieurs consultations, d'une durée de deux heures* ».

Les candidats ont une meilleure connaissance du cas pratique, exercice plus habituel dans le parcours universitaire, et se demandent quelle différence il existe par rapport à la consultation. La proximité de la consultation avec le cas pratique - le texte précité en est la parfaite illustration - est souvent mise en exergue. Il faut néanmoins pointer quelques différences (minimes il faut être honnête) entre ces deux types d'épreuves, tant sur le *fond* que sur la *forme*.

- **Sur le fond :**

La consultation revêt sans doute un aspect encore plus concret que le cas pratique. En effet, son objet est de fournir une réponse à un problème très concret, qu'on imagine soumis par un client à son avocat, notaire ou autre professionnel du droit. Or, toute la difficulté réside principalement dans le fait qu'en **principe il n'existe pas de solutions déjà tranchées en jurisprudence sur ce cas précis**. Il faut donc souvent répondre en toute objectivité, pour permettre à celui qui a commandé la consultation d'atteindre la fin qu'il recherche. A ce titre, deux précisions méritent d'être apportées.

- D'abord, la consultation n'est pas nécessairement prodiguée dans l'optique d'un procès. Elle peut ainsi consister en une demande d'avis sur le meilleur montage à réaliser pour atteindre tel ou tel objectif spécifiquement recherché par le client.
- Ensuite, et cette remarque constitue le prolongement de la précédente, pour bien identifier les besoins du client, avant de poser la question de droit, toujours se poser, au brouillon, la question de fait : que recherche concrètement le client ? Le préalable est nécessaire pour éviter les hors sujet et les développements purement théoriques sans emports au cas considéré.

Ainsi, par exemple, si le client vient vous consulter pour obtenir qu'il soit mis fin au contrat parce qu'il n'est pas satisfait, outre la question de la résolution, on pourra songer à la nullité de celui-ci

voire à la caducité ou sa révocation. En revanche, en aucun cas il ne saurait être proposé de développements sur l'exécution forcée en nature du contrat ou l'acceptation d'une prestation imparfaite contre réduction du prix puisque ça n'est pas l'objectif recherché par le client.

- **Sur la forme :**

La structure d'ensemble ne diffère nullement de celle d'un cas pratique (résumé des faits, question(s) posée(s) et réponse(s) apportée(s) suivant la trame classique bien connue du syllogisme – majeure, mineure, conclusion), **la consultation peut revêtir une forme beaucoup plus personnelle, tant lors de l'exposé des faits qu'au moment de conclure.**

Tout dépend donc de la façon dont vous êtes précisément consulté(e).

- **Première possibilité : le concepteur du sujet ne vous inclut pas dans l'exposé qu'il fait de la situation.** Il ne fait que relater un ensemble d'éléments factuels et ponctue éventuellement cet exposé par une simple question : « *qu'en pensez-vous ?* », « *quid juris ?* », « *X ou Y a-t-il (elle) raison ?* », « *X ou Y a-t-il (elle) raison de s'inquiéter* », etc. Dans cette hypothèse, ne changez rien à vos habitudes : construisez et concevez le cas pratique comme vous l'avez toujours fait.
- **Deuxième possibilité : le concepteur du sujet vous met en scène.** Nombreux sont en effet les concepteurs qui se plaisent à vous mettre à la place de l'avocat, du notaire ou du stagiaire d'un cabinet ou d'une étude que l'on vient consulter. Dans cette hypothèse, vous devrez alors rédiger la consultation qui sera soumise au client, notamment pour l'informer de ses chances de succès ou non. Précisons que la consultation doit être rédigée de la même façon que ce soit un client qui vous consulte directement en tant qu'avocat, ou que ce soit l'associé ou un collaborateur du cabinet qui vous le demande.

Les sujets pourront alors être rédigés de plusieurs façons. On peut ainsi vous signifier au début du sujet que :

« Vous êtes avocat au sein d'un cabinet spécialisé en [...]. Vous êtes consulté par M. X, client du cabinet, au sujet des problèmes suivants qu'il rencontre ».

On peut pareillement débiter le sujet de l'épreuve en indiquant :

« Vous êtes stagiaire au sein d'un cabinet spécialisé en [...]. L'un des associés (ou collaborateur) du cabinet vous demande de rédiger une consultation pour une certaine Mme X, cliente du cabinet, au sujet des problèmes suivants qu'il rencontre ».

Ce peut également être, en fin de devoir :

« M. X vient vous voir et vous consulte sur ses chances de succès » ou encore *« Mme X ne sait pas trop si elle doit envisager la voie contentieuse et vous sollicite donc afin que vous la renseigniez sur les possibilités qui s'offrent à elle »* voire, de manière plus directe encore *« M. X vous demande conseil sur la suite à donner à cette affaire ».*

Quoiqu'il en soit, si la consultation peut être ponctuée éventuellement de questions précises de la part du client, **n'oubliez pas que bien souvent c'est un client qui n'a aucune connaissance des notions juridiques qui vient vous consulter. Vous devrez donc, selon les hypothèses, soit formuler, soit reformuler, les problèmes posés en termes juridiques** (c'est le travail de qualification).

Sous réserve de ces observations générales, la méthode à suivre est identique à celle du cas pratique.

I. Les étapes préliminaires

A. Lire attentivement le cas ou les cas

Comme tout exercice juridique, la première étape fondamentale, afin d'éviter tout contresens, est **la lecture attentive du ou des cas**. Cette première affirmation a plusieurs sens. Tout d'abord, lors de cette **première lecture**, vous ne devez pas avoir de stylo en main. Il faut se concentrer sur le ou les cas sans souligner quoi que ce soit. Une fois que vous êtes certain d'avoir compris les principaux problèmes soulevés par le cas, vous pouvez vous livrer à une deuxième ou troisième lecture afin de souligner les faits les plus importants. Ensuite, **la lecture doit être intégrale**. À ce titre, s'il s'agit d'un cas unique avec plusieurs questions, vous devez lire l'ensemble des questions posées afin de vous faire une idée des thèmes à aborder et de l'esprit général du cas. S'il s'agit de plusieurs cas, ils sont parfois liés les uns aux autres et vous ne pourrez vous en rendre compte que par une lecture intégrale du sujet. Au fur et à mesure de vos lectures et relectures, votre identification des problèmes de droit et des faits pertinents va s'affiner. Il ne s'agit donc pas d'une perte de temps.

B. Trier parmi les faits

Tout n'est pas important dans un cas pratique. Pour les besoins d'une histoire cohérente, certains détails sont parfois donnés mais qui n'ont aucune importance pour la résolution du cas pratique. Vous devez donc opérer **un tri entre les faits inutiles et les faits dits pertinents**, ceux qui serviront à vérifier que les conditions de la règle de droit sont établies ou non.

À ce stade, les candidats ont parfois tendance à commettre une erreur préjudiciable. Certes le cas pratique suppose que vous envisagiez toutes les hypothèses juridiques probables, mais on ne vous demande pas de créer des hypothèses qui ne figurent pas dans l'intitulé du cas pratique. Aussi faut-il **éviter d'ajouter des données factuelles** qui n'existent pas. **Ce qui n'est pas dit ne doit pas être supposé**. Ce premier écueil à éviter peut vous mener à deux conclusions : si rien n'est dit, je n'ai pas à traiter la question.

Par exemple si, à aucun moment dans le cas, on ne vous laisse entendre que le cocontractant a été à l'origine d'un mensonge ou d'un stratagème ou d'une réticence dolosive, vous devez évincer rapidement cette hypothèse qui manifestement n'a pas lieu d'être. Même chose pour un cas de violence, si aucun fait ne se réfère à une contrainte morale ou physique. Il ne faut pas ajouter au cas. Parfois, en revanche, si rien n'est précisé, vous devez envisager les deux hypothèses possibles.

Par exemple, il est précisé qu'une promesse a été conclue entre M. X et Mme Y. M. X se rétracte. Pour savoir ce que Mme Y pourra obtenir, il faut au préalable savoir si on a affaire à une promesse unilatérale de vente ou à une promesse synallagmatique de vente. Les règles applicables et la solution en dépendent. Vous devez, devant l'absence de précision, envisager les deux hypothèses.

II. La mise en forme

A. Introduction ?

Il n'y a **pas à proprement parler d'introduction dans un cas pratique**. Cependant, lorsqu'il s'agit d'un cas pratique d'une quinzaine de lignes, en guise d'introduction, un rappel rapide de la situation factuelle est opportun (entre 4 et 7 lignes selon les cas). Par ailleurs, lorsque vous aurez identifié les problèmes soulevés par le cas, vous commencerez, dans chaque hypothèse, par un rappel des faits pertinents, utiles à la résolution du problème posé.

S'il s'agit de plusieurs cas pratiques, pour chaque cas vous débutez par un rappel des faits pertinents de quelques lignes avant de poser le problème de droit soulevé par le cas traité.

B. Plan ?

À la différence du commentaire d'arrêt et de la dissertation pour lesquels il est impératif de choisir un plan en deux parties, deux sous-parties, vous disposez de plus de liberté dans un cas pratique car il y a **autant de parties qu'il y a de problèmes et autant de sous-parties qu'il y a d'hypothèses envisageables**.

Face à un cas d'une quinzaine de lignes, vous pouvez avoir affaire à un personnage qui passe une très mauvaise journée et qui rencontre plusieurs déboires. **Le plan dépend de la situation factuelle** et de la personne qui vous sollicite pour vos bons conseils.

Si c'est la victime qui vient vous voir, vous distinguerez tous les responsables potentiels. Il y aura autant de parties qu'il y a de potentiels responsables. Si c'est l'auteur du dommage qui vient vous voir, le plan peut alors s'articuler autour des victimes potentielles. S'il est à la fois victime et auteur, une première partie traitera des questions se rapportant à sa qualité de victime et une seconde des questions qui se rattachent à sa qualité d'auteur du dommage.

Prenons un exemple en droit des contrats. Imaginez qu'une personne, M. X, achète un meuble ancien. Le vendeur, un antiquaire réputé, sait qu'il s'agit d'un meuble moderne qu'il a lui-même vieilli. Quelques années après, très endetté et en pleine dépression, M. X a également vendu à cet antiquaire un ensemble de peintures pour un prix nettement inférieur à leur valeur réelle que connaissait l'antiquaire. L'acheteur du meuble se rend compte de la supercherie et vous demande ce qu'il peut faire. Il y aura dans ce cas deux parties principales. Une première partie sur l'achat du meuble ancien et une deuxième partie sur la vente des peintures. Au sein de chaque partie, les sous-parties correspondent aux différentes hypothèses probables. Pour le premier problème, il s'agit du fondement de l'erreur puis du dol. Pour le second problème, il s'agit de l'erreur, du dol, de la violence et de l'abus de faiblesse.

Cela donnerait le découpage suivant :

I – Concernant l’achat du meuble ancien

A - Le fondement de l’erreur

B - Le fondement du dol

II – Concernant la vente des peintures

A - Le fondement de l’erreur

B - Le fondement du dol

C - Le fondement de la violence

D - Le fondement de l’abus de faiblesse

Lorsqu’il est question d’un exercice composé de plusieurs cas pratiques distincts, le procédé est identique mais à plus petite échelle. Il faut consacrer une partie à chaque problème ou chaque hypothèse.

Enfin, **règle d’or**, lorsque plusieurs fondements sont envisageables, on commence par les hypothèses les moins probables et **on finit par le fondement qui a le plus de chance d’aboutir**.

C. Conseils

Vous devez répondre à la question posée. Cela paraît être une évidence mais parfois certains candidats invoquent toutes les hypothèses sans répondre spécialement à la question posée par le cas. On vous demande, par exemple, si M. X peut obtenir la nullité pour réticence dolosive. Inutile dans ce cas-là de s’attarder sur l’erreur ou la violence car la question est très orientée et seule celle-ci doit être traitée.

Attention à ne pas oublier de **vous poser certaines questions sous-entendues dans les cas pratiques**. Par exemple, en matière de contrat, si vous envisagez un vice du consentement, ayez le réflexe de traiter ensuite de la nullité et des effets de la nullité. La question n’est jamais formellement posée mais elle est sous-entendue. Même chose en matière de responsabilité. Pour chaque fondement de responsabilité, traitez ensuite des causes d’exonération, même si la question n’est pas expressément posée.

Exemple n° 1

I – Le fondement de l’erreur

A - Les conditions de l’erreur

B - La sanction de l’erreur

1 - La nullité

Type de nullité

Régime : qualité, délai, point de départ...

2 - Effets

Restitutions : indemnité d’occupation ? restitutions en valeur ? conservation des fruits ?

...

Exemple n° 2

I – La responsabilité du fait des choses

A - Les conditions

B - Les moyens de défense

Transfert de la garde

Rôle passif de la chose

Cause d'exonération partielle : faute de la victime

Cause d'exonération totale : cas de force majeure

(...)

(...)