

RETRANSCRIPTION DE L'ENTRETIEN AVEC NATHALIE FELLONNEAU

(AVOCATE DE L'ÉMISSION ÇA PEUT VOUS ARRIVER)

Prise de son : Micro intégré mac book pro

Durée : 6'39 min

Lieu : RTL, rue Bayard, Paris

Date : 28 janvier 2010

BS : Blandine Schmidt

NF : Nathalie Fellonneau

BS : Pouvez-vous vous présenter ?

NF : Je m'appelle Nathalie Fellonneau. Je suis avocat depuis 1983 au barreau de Paris. J'ai eu une activité disons classique et académique jusqu'en 1997. Et puis, j'ai repris du service avec Julien Courbet dans le cadre de l'émission « Ça peut vous arriver » où un mercredi il m'a appelé en me disant on commence lundi sur RTL une nouvelle émission. Et voilà c'est parti !

BS : C'est comme ça qu'il vous a contacté. Très bien. Donc du coup, vous êtes présente tous les matins depuis les débuts.

NF : Alors au départ, il n'y avait qu'une émission avec moi par semaine et vu le côté positif et le succès que cela avait rapporté assez immédiatement au niveau de l'équipe et de la direction et bien cela a été deux fois par semaine puis trois. On a commencé en février et puis après la rentrée d'après en septembre, cela a été du tous les jours.

BS : Quel est votre statut à RTL ? Est-ce que vous êtes avocate ? Expert ?

NF : Alors je n'ai pas du tout de lien de droit avec RTL. Je ne suis pas salariée. Je suis avocat en profession libérale et j'envoie donc une facture d'honoraire tous les mois à RTL en fonction du nombre d'émissions que j'ai fait puisque j'ai négocié en fait des honoraires par émission.

BS : Est-ce que vous considérez que ce qui est fait à l'antenne, cela peut être assimilé à des consultations comme dans votre cabinet ?

NF : Ah oui, bien entendu. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle Julien voulait travailler avec un avocat. D'abord nous avons le monopole des consultations juridiques surtout

lorsqu'elles sont publiques. Alors, on peut demander à des experts de venir. Mais le propre d'un avocat c'est de faire des consultations quelque soit le support. C'est à dire un support médiatique ou un support classique dans un cabinet. Mais c'est une consultation, bien entendu sauf qu'elle n'est pas personnelle comme on peut le faire au sein de son cabinet où l'on va avoir effectivement la charge de défendre une personne. Ce n'est pas mon cas à RTL. On a un problème que l'on essaie de résoudre mais souvent les gens ont déjà leur propre avocat ou autre chose. Ils veulent faire part de leur problème et essayer le plus souvent de trouver une tentative de négociation lorsque la porte est fermée, lorsque tout débat est rompu.

BS : Donc cela ne vous est jamais arrivé de défendre un auditeur au tribunal...

NF : Ah jamais. Alors ça je pourrais tout à fait profiter de ma position pour avoir tous les gens qui m'appellent, à qui je réponds. Je me fais d'ailleurs un devoir de répondre que je suis toujours très flattée qu'ils aient pensé à moi mais je ne peux pas les défendre car j'estime que cela n'est pas correct de faire une sorte de rabattage de clients, je dirais. J'ai choisi de le faire au sein de RTL et pas ailleurs.

BS : À partir de quel moment vous prenez connaissance des dossiers des auditeurs ?

NF : Alors quand on les reçoit, c'est à dire que les journalistes préparent largement en amont. Donc souvent ils me soumettent un cas. Lorsqu'ils voient une fiche, ils me demandent : « est-ce que cela vaut la peine que l'on aille bosser dans cette direction là ? ». Je leur dis oui ou non en leur disant : « non, c'est pas possible vous pouvez rien faire » ou « là oui effectivement vous pouvez creuser ». On reçoit parfois des dossiers entiers. Alors ils me demandent de les aider à regarder et comprendre ce qu'est cette pièce, si c'est un contrat, est-ce que c'est normal, etc. Ou alors cela peut être le soir ou le lendemain lorsqu'il est apparu, lorsqu'ils ont eu un cas au dernier moment qui les a séduit où il y a très peu de documents où ils n'ont pas de doute car cela fait pas mal de temps que l'on bosse ensemble. Moi j'ai établi avec Marjorie Sedikki une sorte de processus de travail. Moi, je ne veux pas qu'on prenne un dossier s'il n'y a pas ça, ça et ça dedans. Ce n'est pas la peine.

BS : Donc il vous faut des pièces...

NF : Oui, parce que ce n'est pas que l'on ne croit pas l'auditeur, bien entendu. Mais c'est vrai que pour se faire une opinion et poser le débat juridique pour moi, c'est pratique d'avoir au moins la pièce dont on discute qui est critiquée ou le contrat qui pose problème. Si je ne l'ai pas, c'est trop théorique pour moi.

BS : Vous m'avez dit : « quand un dossier vaut le coup », qu'est-ce qui...

NF : Pour le coup, cela veut dire que nous on respecte toujours notamment les décisions de justice qui ont été rendues. Donc à partir du moment où je m'aperçois qu'il y a une procédure qui est définitive et terminée, je ne vais pas me permettre, je refuse d'insister ou de revenir dessus pour obtenir ce que souhaite l'auditeur. Il faut respecter les règles du système

judiciaire français. Nous on ne veut pas justement profiter d'une notoriété... On nous le reproche régulièrement de dire : « vous faites du chantage parce que vous êtes un média », etc. Donc ce n'est pas du tout le but. Et quand j'estime que la réclamation n'est pas fondée juridiquement, c'est à dire qu'elle est contraire à la loi. Alors c'est vrai que parfois entre la loi et l'équité, il peut y avoir un fossé. Mais en général, on refuse d'aller contre la loi. Quand on le fait, on prévient l'interlocuteur incriminé en disant : « on sait Monsieur que vous êtes dans votre droit, mais voilà, il y a des circonstances de fait que l'on aimerait porter à votre connaissance pour voir si vous ne pouviez pas renoncer ou aménager votre position.

BS : Une dernière question, cela vous arrive de prendre des auditeurs hors antenne au téléphone...

NF : Oui.

BS : Alors qu'est ce que vous leur dites ?

NF : Parfois, c'est trop technique à expliquer à la radio. Mais c'est souvent déterminant pour que le conseil puisse porter ses fruits et être efficace. Donc cela vaut la peine de développer un tout petit peu au téléphone. Cela se fait assez rapidement parce que la personne connaît son dossier, elle a très bien compris et on en a souvent parlé avant. Donc cela permet de bien clarifier calmement les trois points par exemple auquel il ne faut absolument pas échappés.

BS : Est-ce que vous avez quelque chose à rajouter ?

NF : Non. Juste que c'est un bonheur de travailler comme ça. C'est un exercice intellectuel un peu différent mais qui reste quand même à la base toujours juridique et tout à fait cohérent avec mon métier d'avocat même si cela paraît un peu variété.

BS : Merci beaucoup.