

Cas n° 1

Vous êtes paralegal dans une étude d'avocats à Genève. Ce matin, M. Alain Roch appelle l'étude puis se présente au secrétariat, très agité. Son père, M. Jean Roch, domicilié à Genève, est décédé il y a environ 3 semaines. Depuis, la banque du défunt a indiqué que les avoirs sont bloqués et qu'aucun paiement ne peut être exécuté.

M. Roch dit devoir "payer rapidement" certaines factures (pompes funèbres, loyer du défunt, frais médicaux du défunt), mais il n'est pas certain de ce qui est possible. Il a apporté un courrier de la banque demandant des justificatifs et une preuve de qualité d'héritier, ainsi qu'un acte de décès.

Il explique qu'il y a des tensions familiales et part dans de longues digressions. Son père avait une compagne et avait des frères et sœurs. Il pense être le seul héritier, mais il ne sait pas si son père avait fait un testament. Il souhaite que l'étude "débloque la situation" et l'aide à obtenir les fonds.

Veuillez préparer l'entretien avec le client au cours duquel vous préciserez le but du mandat, les éléments de fait et les pièces manquantes. L'entretien avec le client vous permettra d'élaborer le débriefing avec l'avocat pour lequel vous travaillez.

CAS PRATIQUE EXEMPLES A TRAVAILLER  
2026

Cas n° 2

Vous êtes paralegal dans une étude d'avocats à Genève. Mme Nadia K., fondée de pouvoir de la société NK Services Sàrl (Genève), demande un rendez-vous urgent : un client (une société) n'a pas payé plusieurs factures et "fait traîner depuis des mois". La société de Mme K. a réalisé une prestation (elle parle de "mandat") pour un débiteur basé à Carouge.

Mme K. a imprimé des factures et quelques e-mails, mais ses explications sont désordonnées : elle mélange les dates, évoque d'autres clients, et revient constamment sur le fait qu'elle "ne supporte plus" la situation. Elle annonce un total d'environ CHF 18'500 et dit avoir déjà envoyé "deux ou trois rappels".

Elle veut "mettre la pression" rapidement : soit obtenir un paiement immédiat, soit "lancer une poursuite". Elle n'est pas certaine du nom exact du débiteur (elle hésite entre la raison sociale et une marque), ni de l'adresse officielle. Elle affirme que la prestation a été fournie, mais ne sait pas quels documents internes sont signés ou non.

Veuillez préparer l'entretien avec le client au cours duquel vous préciserez le but du mandat, les éléments de fait et les pièces manquantes. L'entretien avec le client vous permettra d'élaborer le débriefing avec l'avocat pour lequel vous travaillez.

Cas n° 3

Vous êtes paralegal dans une étude d'avocats à Genève. M. Sami D. vient à l'étude sans rendez-vous, très stressé. Il loue un appartement à Lancy (régie à Genève) et dit avoir reçu "hier" une résiliation de bail. Il parle vite, mélange des conflits de voisinage, des remarques sur la régie et ses inquiétudes pratiques (déménagement, école, finances), et il a du mal à présenter les faits dans l'ordre.

Il a avec lui une copie de l'avis reçu (formulaire) et quelques échanges e-mail avec la régie. Il dit payer son loyer "normalement", mais reconnaît avoir eu des difficultés administratives "l'an passé" sans donner de détails spontanément. Il ne sait pas exactement quel est le motif indiqué sur la résiliation, il dit seulement que la régie "veut récupérer l'appartement".

Son objectif est concret : il veut savoir quoi faire maintenant et craint de dépasser un délai. Il souhaite rester dans l'appartement le plus longtemps possible, idéalement plusieurs mois, le temps de se retourner.

Veuillez préparer l'entretien avec le client au cours duquel vous préciserez le but du mandat, les éléments de fait et les pièces manquantes. L'entretien avec le client vous permettra d'élaborer le débriefing avec l'avocat pour lequel vous travaillez.