

**Zeitschrift:** Kriminologie / Schweizerische Arbeitsgruppe für Kriminologie SAK = Criminologie / Groupe Suisse de Criminologie GSC = Criminologia / Gruppo Svizzero di Criminologia GSC

**Herausgeber:** Schweizerische Arbeitsgruppe für Kriminologie

**Band:** 33 (2016)

**Artikel:** La police criminelle et le mensonge

**Autor:** Guéniat, Olivier / Benoît, Fabio / Jaccard, Raoul

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1051501>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 08.02.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

---

# La police criminelle et le mensonge

OLIVIER GUÉNIAT, Police judiciaire neuchâteloise

FABIO BENOÎT, Police judiciaire neuchâteloise

RAOUL JACCARD, Police neuchâteloise

## Table des matières

Résumé .....	63
1. Introduction.....	64
2. Pourquoi mentir?.....	66
3. La police est-elle capable de détecter les personnes qui mentent et selon quels critères? .....	69
4. La police a-t-elle su s'inspirer de la recherche consacrée au mensonge ou à la crédibilité?.....	78
5. La police aime-t-elle ou déteste-t-elle les suspects menteurs?.....	81
6. Comment réagir face au mensonge? .....	82
7. Quelles stratégies sont pratiquées et conseillées dans le cadre d'un interrogatoire confrontant à la suspicion de mensonge dans une procédure criminelle?.....	84
8. Conclusion .....	87

## Résumé

Les raisons qui ont constamment poussé l'Homme à tenter de découvrir la vérité et à diagnostiquer le mensonge sont aussi nombreuses que complexes : survie, volonté d'ascendance ou de soumission, angoisse, incertitude, anticipation, entretien de bons rapports sociaux, assouvissement de besoins, etc. Fort heureusement, les méthodes pour y parvenir ont, quant à elles, largement évolué.

Alors, comment savoir si un suspect risque de mentir effrontément ou d'avouer rapidement ? Pour quelles raisons mentirait-il? Sa version et ses allégations seront-elles vérifiables ? Peut-il se tromper dans la narration d'un épisode au point que l'on pense qu'il ment? La police est certainement un temple du mensonge tant et si bien que l'on peut la considérer comme expérimentée ou pour le moins fréquemment confrontée à ce qui distingue la représentation des concepts «vérité» et «mensonge». Alors, la police est-elle capable de détecter les personnes qui mentent? Selon quels

critères? A-t-elle su s'inspirer de la recherche consacrée au mensonge? Aime-t-elle ou déteste-t-elle les suspects menteurs? Quelles stratégies sont pratiquées et conseillées dans le cadre d'un interrogatoire confrontant à la suspicion de mensonge et comment transformer des mensonges en avantages dans une procédure criminelle?

Il s'agira donc de répondre à ces quelques questions et à faire un point de situation sur l'état des connaissances policières, des tactiques, des techniques et des stratégies développées avec les menteurs.

## **1. Introduction**

Les raisons qui ont constamment poussé l'homme à tenter de découvrir la vérité et à diagnostiquer le mensonge sont aussi nombreuses que complexes : survie, volonté d'ascendance ou de soumission, angoisse, incertitude, anticipation, entretien de bons rapports sociaux, assouvissement de besoins, etc. Fort heureusement, les méthodes pour y parvenir ont, quant à elles, largement évolué.

Le repentir, en avouant des fautes par la confession auriculaire, aura aidé les pécheurs à soulager leur conscience morale. Par la même occasion, cette confession les aura libérés de leurs fardeaux, souvent dus à la lourdeur d'un système éducatif et religieux, générant scrupules, remords, sentiments de culpabilité et autres petites anxiétés.

La complexité de cette double nécessité du désir de la vérité et du besoin de se confier a permis aux uns et aux autres de se retrouver autour d'un objectif commun : celui de mieux communiquer pour tenter de se comprendre et pour faciliter une vie harmonieuse dans une société multi et interculturelle.

Mais, fatalement, lorsque les enjeux sont importants, les motivations, les valeurs et les besoins des uns et des autres ne sont pas toujours en adéquation. Ce paradigme crée, au cours de la communication, une interaction faussée par un déséquilibre constitué de raisons divergentes. Et c'est dans ce contexte que le mensonge s'immisce dans l'interaction complexe entre le policier et un suspect, une victime ou un témoin.

Les questionnements relatifs aux enjeux et aux raisons du mensonge se posent dès le début de l'entretien: un suspect risque-t-il de mentir effrontément ou d'avouer rapidement ? Mentira-t-il pour couvrir un tiers ?

Présentera-t-il un faux alibi qu'il s'agira de vérifier ? Se rétractera-t-il<sup>1</sup> ? Se réfugiera-t-il derrière le mutisme ? Se montrera-t-il violent ? De plus, s'il choisit la ligne du mensonge, comment réagira-t-il lorsqu'il sera confronté à ses mensonges ? Impliquera-t-il un complice ? Prétendra-t-il une mémoire défaillante ou ne pas comprendre ce que lui dit l'interprète ? Prétendra-t-il avoir besoin d'un médecin ? Pourrait-il refuser d'être interrogé par une personne plus jeune ou d'un autre sexe, etc. ?

Le mensonge n'est pas une valeur véhiculée par notre système éducatif, bien au contraire. Un individu qui ment le sait et se met en porte-à-faux avec les valeurs qui lui ont été inculquées dès sa prime enfance. En mentant, il se met dans une position qu'il sait être contraire aux règles de la société, ce qui le place dans une situation d'inconfort accentuée par les différentes tactiques des enquêteurs. Après avoir été confronté à un enquêteur tenace, dur, qui l'aura piégé dans son sentiment de culpabilité, le suspect qui se retrouve face à un enquêteur plus âgé, bienveillant et à l'écoute, peut voir dans la confession un effet libérateur lié à l'évacuation d'un fardeau pénible à supporter. Un suspect «coupable» met toujours en balance l'intérêt qu'il a à s'exprimer, totalement ou non, et celui qu'il a à se taire. La pression interne liée à son système de valeur peut donc le pousser à s'exprimer pour éviter de ressentir des émotions négatives.

Quand un suspect s'est emmuré dans la dénégation durant une longue période, il lui est intellectuellement difficile de revenir en arrière. Il s'est tant engagé dans cette position qu'il ne peut plus admettre, parfois par honte, qu'il a précédemment menti. Pour l'inciter à adopter une voie comportementale plus propice au dialogue, il peut être nécessaire de changer d'enquêteur afin de repartir sur de nouvelles bases. Toute la difficulté consiste à ne pas évincer l'enquêteur trop vite et à réaliser si cette tactique peut s'avérer ou non payante, sans que cela ne donne au suspect un sentiment de supériorité.

Un suspect ne sait pas tout ce que la police détient sur lui. Tout au plus, peut-il le présumer, mais il se trouve irrémédiablement dans une situation inconfortable et peu rassurante. Il n'est pas rare qu'il incite l'enquêteur à lui fournir des précisions. Il peut tenter de le provoquer en agissant sur sa fierté, en se montrant, sur un ton faussement assuré, qu'il n'a rien contre lui. Toute la difficulté pour le policier consiste à se maîtriser et à ne pas tomber dans le piège de la réponse facile et trop réactive.

---

<sup>1</sup> Rétractation : acte par lequel quelqu'un désavoue formellement ce qu'il a précédemment fait, dit ou écrit.

Un prévenu peut mentir effrontément pour justement obtenir de l'enquêteur des détails sur ce qu'il sait. C'est pourquoi, il convient, dans la première phase de l'interrogatoire actif, de consigner au procès-verbal les mensonges, sans contredire le suspect.

Ce n'est qu'au terme du questionnement détaillé que les contradictions peuvent être relevées, au cours de la phase dite du contrôle de la véracité.

De manière générale, la police a pour **vocation** première de **reconstituer des faits** qui se sont déroulés lors d'un événement répréhensible. Elle réalise sa mission en grande partie par l'interrogatoire de l'acteur ou des acteurs du délit (suspects ou prévenus) et par l'audition de victimes, de lésés, de témoins ou de personnes appelées à donner des renseignements. Les enquêteurs sont donc très souvent confrontés à déterminer si les personnes sont **crédibles**, si elles disent leur **vérité**, si elles **se trompent** ou si elles **mentent**.

## 2. Pourquoi mentir?

Certaines personnes peuvent éprouver un profond malaise, accentué par le poids de l'éducation judéo-chrétienne pour laquelle mentir est un péché grave. Le mensonge devient un conflit intérieur impossible à juguler. Seule une confession entraîne alors un soulagement.

Un enquêteur sait pertinemment qu'un mensonge se construit et que le suspect ne peut pas avoir tout prévu. Poser plusieurs fois des questions, de manière différente et en connaissant déjà les réponses, reste une tactique quasi infallible pour confondre un auteur. Cette technique montre particulièrement de bons résultats lorsqu'il s'agit de démonter l'alibi d'un suspect.

Le suspect a un droit indéniable, celui de mentir et il ne s'en prive généralement pas. Mais pour mieux comprendre pourquoi un suspect n'avoue pas, il convient de s'attarder sur la **conception** et la **représentation** du mensonge.

Le mensonge est la déclaration volontaire d'un événement contraire à la vérité, ou encore la dissimulation de la vérité. Dans ce dernier cas, il s'agit d'un mensonge par omission. Dès lors, le mensonge a non seulement la fonction d'affirmer des choses fausses, mais également celle de dissimuler des choses vraies.

Le mensonge est clairement une manière de tromper et de manipuler l'autre. Mais il ne faut pas être naïf, tout le monde ment, souvent par politesse et de manière inoffensive : pour protéger des proches, pour éviter des révélations cruelles, pour esquiver des ennuis inutiles ou pour maintenir des bonnes relations avec son entourage. Imaginons les conséquences, l'ennui et la tristesse d'une société où le mensonge n'existerait pas et où chacun dirait toujours l'entière vérité.

Mentir, ce n'est pas uniquement ne pas dire la vérité ou la cacher. C'est également et plus précisément une méthode pour :

- dire la vérité faussement en exagérant les faits (**technique de l'extrapolation**, souvent utilisée sous forme d'humour échappatoire ou pour se surévaluer);
- prétendre que l'on ne se souvient plus (**technique de l'oubli**, afin d'éviter d'entrer en matière et pour ne pas se tromper);
- détourner la question en répondant sur un autre thème (**technique de l'évitement**);
- ne dire qu'une partie de ce que l'on sait réellement (**technique du minima**);
- se faire accepter et rester intégré dans un groupe dans le but de ne pas contredire son ou ses interlocuteurs (**technique de l'intégration**);
- construire une histoire fausse en se basant sur des faits vrais (**technique de la construction**, ce qui permet de conserver une part de crédibilité dans le discours).

Mais mentir, c'est surtout emprunter une voie dans laquelle on s'est volontairement engagé et où il est souvent difficile de revenir sur ses pas. La recherche a en effet démontré que plus une personne s'engage avec une forte implication personnelle et durant une certaine durée, plus il lui est difficile de reconnaître son erreur et de faire marche arrière. En connaissant la complexité du processus de l'engagement, l'enquêteur peut influencer son interlocuteur afin qu'il en prenne conscience et qu'il ne s'enfoncé pas davantage inutilement.

L'expérience démontre que les motifs qui poussent un suspect à ne pas correctement collaborer, donc à mentir, sont nombreux. Les explications les plus simplistes seraient de préjuger qu'il a surtout peur des conséquences et d'être puni, qu'il est angoissé par rapport à l'éventualité d'une condamnation ou d'un emprisonnement, qu'il ne veut pas impliquer des tiers (soit en prétendant avoir été seul, soit en s'impliquant à tort). Il n'est pas exclu qu'il ne connaisse pas le système judiciaire et qu'il se fasse une idée complètement erronée de sa situation.

Plus simplement, en mentant, il peut en retirer du plaisir et de l'amusement; celui d'exercer un pouvoir, de se sentir supérieur, de berner en tentant de dominer les enquêteurs et en voulant démontrer son intelligence et son habileté. Il agit par vantardise afin de se valoriser (auprès de proches, d'amis, de complices, d'inconnus, voire même de la police), par défi et goût du risque. Il peut évoluer avec un système de valeurs et une culture criminelle lui interdisant de s'expliquer. Peut-être cherche-t-il à exercer une emprise sur autrui pour le faire chanter en échange de son silence.

Le suspect peut être trop fier ou honteux d'admettre les faits, craindre de perdre la face, avoir peur du « qu'en dira-t-on » ou éviter une situation sociale oppressante. Il peut refuser de parler de sujets qui touchent son intimité ou celle de tiers. De plus, avouer un acte illégal peut être particulièrement embarrassant pour certaines personnes, ce qui peut expliquer les raisons de leur non-entrée en matière.

Sombrant dans le déni, un suspect peut refouler de sa mémoire ce qu'il a réellement commis. C'est le cas lorsque l'acte causé lui paraît psychologiquement inconcevable, notamment si l'infraction est particulièrement répréhensible moralement.

Il peut arriver qu'un suspect, innocent, mente par peur de divulguer des secrets intimes ou privés. C'est notamment le fait d'un alibi qu'il ne peut pas fournir afin d'éviter d'admettre qu'il entretient régulièrement une relation extraconjugale.

Peut-être le suspect a-t-il garanti qu'il ne parlerait pas ou peut-être agit-il par entêtement, car il s'était promis en son for intérieur de ne pas entrer en matière. Il peut s'être tellement impliqué dans la voie du mensonge qu'il lui est tout bonnement impensable et incohérent de revenir en arrière.

Un menteur peut en outre agir par vengeance. Il se peut, au cours d'une enquête, qu'un suspect ne veuille pas être le seul à subir un procès et qu'il souhaite dès lors minimiser son implication. Pour cela, il peut, par exemple, à tort ou à raison, impliquer des tiers, notamment des complices ou des rivaux.

Il arrive qu'une personne n'avoue pas ou qu'elle avoue fausement parce qu'elle a peur de ne pas être crue. Certaines situations sont tellement rocambolesques qu'il peut être difficile de se lancer dans des explications, aussi exactes fussent-elles.

Certains aveux sont le fruit de personnes ne subissant aucune pression externe, mais en proie à des sentiments et à des troubles de la personna-

lité. Ayant perdu le sens de la réalité, elles impliquent faussement certains tiers ou elles inventent des actes qu'elles n'ont pas commis. Elles peuvent ainsi se présenter à la police pour chercher à gagner en notoriété, afin d'être condamnées pour d'autres actes parfois moraux et non sanctionnés par le droit pénal. Il arrive que certains de ces individus viennent se confier pour combler le poids de leur solitude. C'est notamment le cas pour certaines dépressifs, schizophrènes ou paranoïaques.

Mais, tout naturellement, et cela se remarque assez souvent, le suspect n'est pas prêt à s'expliquer. Les raisons s'expliquent de différentes manières. Il est possible qu'il souffre d'un manque d'intelligence ou de compréhension des faits, qu'il ait la perception de se sentir agressé ou le sentiment d'être incompris, maltraité ou jugé. Il n'est pas exclu que ses besoins soient insatisfaits, qu'il ait peur, qu'il ait l'impression de ne pas être impliqué dans la solution, qu'il y ait un manque de confiance ou que le contact ne passe pas avec l'enquêteur.

Quelles que soient les raisons pour lesquelles une personne ment, l'attitude de l'enquêteur est décisive pour tenter de le faire changer d'avis.

### **3. La police est-elle capable de détecter les personnes qui mentent et selon quels critères?**

Paul Ekman<sup>2, 3</sup> est vraisemblablement le chercheur qui a le plus étudié le mensonge et notamment sa détection par les signes dont il peut être accompagné. S'il n'existe aucun moyen de détecter le mensonge de manière formelle du fait qu'il ne répond à aucun modèle théorique exact, l'enquêteur doit être capable de se forger une opinion rapidement par rapport à des signes pouvant être accompagnateurs du mensonge. Il s'agit pour lui de tout de suite orienter sa tactique dans le sens de la vérification de ses doutes s'il perçoit des signaux et des indices réactifs.

En mentant, un individu agit sur ses propres émotions; il les simule ou les dissimule. Concentré sur son discours afin de ne pas se tromper, il tente toujours d'exercer un contrôle sur ses gestes, mais celui-ci ne peut être total car il laisse inconsciemment échapper des signes qui peuvent faire douter de sa bonne foi.

---

<sup>2</sup> EKMAN P., (2009), *Telling lies*, New York: Times Books.

<sup>3</sup> EKMAN P., (2010), *Je sais que vous mentez*, Neuilly-sur-Seine: Michel Lafon.



En premier lieu, un menteur écoute et reste concentré sur ce qu'il dit; ensuite il est attentif à son visage (regard, sourire, mimique) et finalement aux indices produits par son corps. Un enquêteur est d'abord vigilant aux signaux du visage de son interlocuteur, car ceux-ci sont les plus révélateurs et souvent les plus difficiles à contrôler.

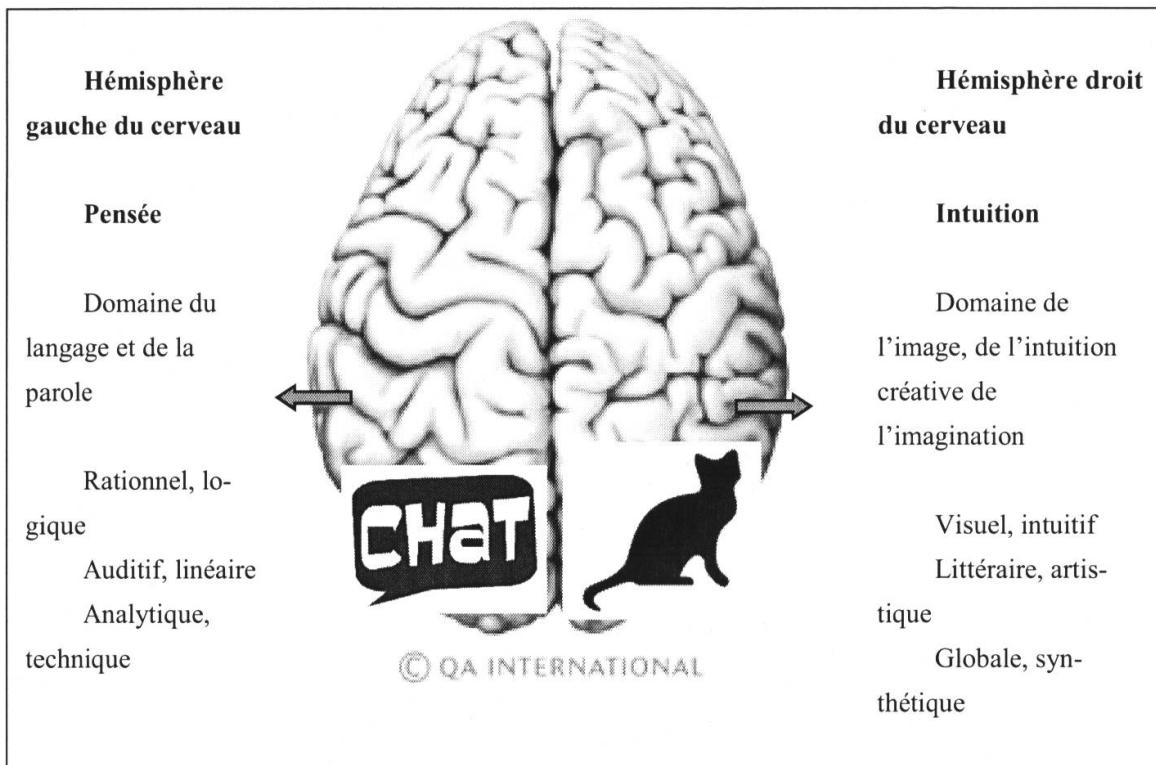
Un « menteur d'habitude », conscient que sa peur risque de le démasquer, va tenter de dissimuler sa vraie émotion par une autre.

Pour l'enquêteur, il importe d'être très attentif à la communication verbale et non verbale. Il cherche à repérer s'il y a dissonance entre les paroles et le langage corporel du suspect. Il peut en effet contrôler son discours, mais il lui est bien plus difficile de maîtriser les conséquences de son anxiété. Un interrogatoire mené par deux enquêteurs permet d'exercer un double regard. Celui qui conduit l'entretien, se focalise sur les questions et les réponses, tandis que l'autre porte une attention plus particulière sur l'aspect non verbal de l'entretien.

Si le suspect se prétend innocent, s'il cherche des échappatoires, il suffit de le faire parler. En effet, plus il parle, moins il a le temps de penser à des solutions, plus il risque de faire des erreurs et plus il est jaugé avec exactitude. Mais rechercher le mensonge ne doit pas empêcher de détecter également la vérité.

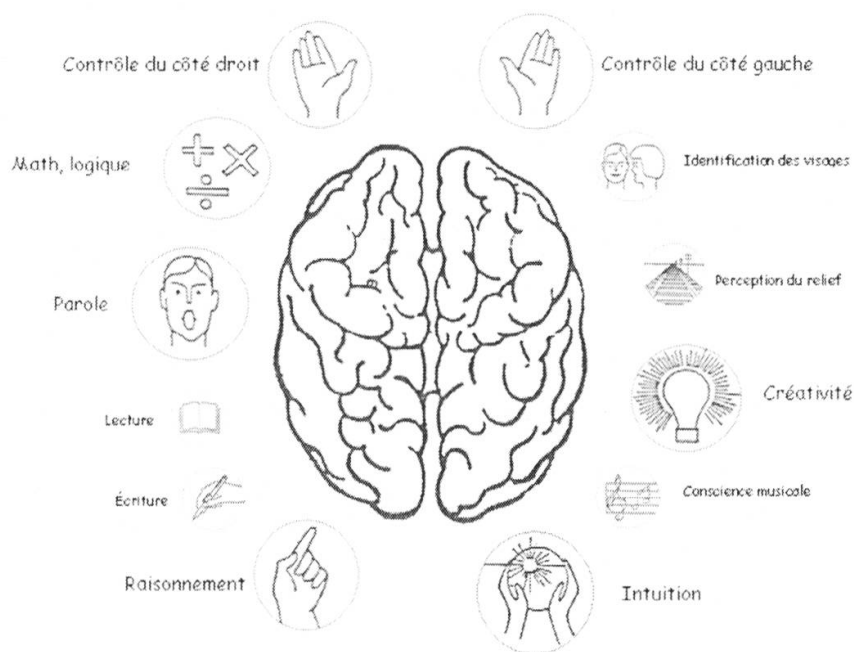
Pour n'importe quel type de mensonge, les gens font forcément appel à leur cerveau. Notre cerveau est composé de deux hémisphères, l'hémisphère gauche et l'hémisphère droit. Le cerveau gauche est plutôt « scientifique », alors que le droit est plutôt « artistique ». Le cerveau gauche est logique, analytique, verbal et contrôle le raisonnement. L'hémisphère droit est non verbal, imaginaire et intuitif. Il est subordonné à l'émotion et au désir.

Si on parle d'un chat, le cerveau gauche voit le mot « chat » écrit alors que le cerveau droit perçoit l'image du chat.



En résumé, l'hémisphère gauche ressortirait du vécu, des choses concrètes, alors que l'hémisphère droit engloberait l'intuition et l'imagination. Cependant, ils se complètent et ne peuvent pas fonctionner individuellement.

Pour en revenir au mensonge, une histoire vécue ou une histoire inventée ne se raconte pas du tout de la même manière. Ainsi, la personne rapportant une histoire qui s'est réellement passée va chercher ses informations dans le cerveau gauche (concret, vécu). Alors que la personne qui imagine une histoire, donc qui l'invente, trouve ses informations dans son cerveau droit (intuition, imaginaire).



Par contre, deux personnes qui ont vécu la même histoire font appel à leur cerveau gauche et racontent chacune les faits par rapport à leur propre mémoire. Ainsi, ces deux personnes n'expliquent jamais exactement la même chose. Inconsciemment, elles oublient quelques détails.

Mais deux personnes qui ont inventé une histoire ensemble vont la rechercher dans leur cerveau droit qui dirige la créativité, l'imaginaire et l'intuition. Il s'agit d'une histoire apprise par cœur, donc presque sans erreur et quasi superposable.

Certaines personnes qui mentent en ont heureusement conscience. Mais si leur discours dissimule le mensonge, le corps parle et est susceptible de raconter ce que cachent les mots, il s'agit du non verbal. Par exemple, quelqu'un qui ment en disant oui peut en réalité faire non de la tête. Mentir en répondant à une question paraît très facile. Mais s'efforcer de répondre par l'affirmative consciemment, alors que la vraie réponse est négative, peut être trompeur. Inconsciemment, le cerveau transmet au corps la vraie information et le corps peut, sans que la personne qui ment ne s'en rende compte, la trahir. Le non verbal comprend tous les signes physiques volontaires ou involontaires.

Le non verbal est plutôt lié aux émotions; si une personne a honte et devient rouge, elle aura beau tenter de le cacher, son émotion et son stress seront trahis par sa rougeur. Mais il existe aussi d'autres facteurs externes au mensonge qui ont une influence sur une personne et ses émotions. Par

rapport aux interrogatoires de police, le stress d'une personne peut avoir deux sens:

- Le simple fait de se trouver dans les locaux de la police est susceptible de paniquer la personne ou pour le moins de générer un certain stress. De surcroît, pour une personne, avoir des policiers en face d'elle qui lui posent des questions suscite en elle la peur d'oublier des éléments ou celle de ne pas être crue, alors qu'elle dit pourtant la vérité.
- Ou alors, la personne a des reproches à se faire et devra mentir, ce qui est une cause de stress. De plus, le policier lui-même, dans sa manière de procéder, joue également un rôle et provoque toute une gamme de réactions et d'émotions.

Le non verbal peut permettre de différencier ces deux sens. Son analyse et la pertinence de ses signes sont un critère penchant vers le mensonge ou un indice de simple stress et de panique. Par ailleurs, il faut s'interroger quant à la fiabilité de ces indicateurs. Par exemple, pour détourner son inquiétude, pour se rassurer, la personne entendue est susceptible de produire des geste d'auto-contact, comme se gratter l'avant-bras, le nez, la joue, le front, sucer les branches de ses lunettes, jouer avec un stylo, ranger nerveusement des feuilles de papier, etc. Ces gestes ne sont pas à mettre directement en relation avec le mensonge, mais trahissent un état de malaise et de tension.

Selon Paul Ekman, il existe quatre indices pour distinguer une expression vraie d'une fausse. La première peut être l'absence de mouvements des muscles du visage (surtout ceux du front et de la bouche) lors d'une fausse expression. Les trois autres indices sont l'asymétrie, le timing et la synchronisation par rapport à la conversation.

– **L'asymétrie**

Si l'expression est asymétrique, il y a une grande probabilité pour qu'elle soit simulée. L'expression d'une pose volontaire peut produire une asymétrie. Lorsque l'émotion n'est pas ressentie, le muscle principal qui commande le sourire agit plus fortement sur l'un des côtés du visage. Lorsque l'émotion est réelle, il n'y a que très peu d'asymétrie. L'asymétrie laisse supposer que l'émotion est volontaire et non ressentie.

– **Le timing**

Paul Ekman appelle «timing» la durée de l'expression, donc le temps qu'elle met à apparaître et à disparaître. Plus l'expression est longue, plus il y a des chances pour qu'elle soit simulée. Par exemple, l'émotion de l'effet de surprise est très courte. L'expression s'interrompt dès que l'on réalise ce qui se passe. Les autres expressions d'émotion, par exemple la

colère, la joie, etc., peuvent aussi être très courtes. L'apparition et la disparition de l'émotion peuvent être rapides ou graduelles, tout dépend du contexte.

– **La synchronisation de l'expression**

Il s'agit du geste ou de l'expression réalisé en même temps que la conversation. Par exemple, il se peut qu'une personne fasse semblant d'être en colère et qu'elle dise à une autre personne «*j'en ai vraiment marre de toi*». Si l'expression vient après la phrase, il y a de grandes chances qu'elle simule l'effet de la colère.

Tous ces points peuvent donc fournir de précieux indices sur l'éventualité d'un mensonge. Certaines expressions peuvent indiquer qu'une information est dissimulée. D'autres, par contre, produisent des fuites qui trahissent une information cachée. Certaines encore permettent simplement de dire qu'une information est fausse. Par exemple, si l'on croise une personne que nous n'apprécions pas vraiment en lui adressant un sourire pour lui dire bonjour, seul le bas de son visage changera, le sourire ne se passera donc que sur la bouche, les muscles du contour des yeux ne bougeant en principe pas.

– **Les yeux et le regard**

Les yeux, en particulier la direction du regard ou des clignements, peuvent indiquer le mensonge. Le regard s'oriente différemment suivant les émotions : vers le bas avec la tristesse, vers le bas ou de biais avec la honte ou la culpabilité, il se détourne avec le dégoût. Cligner des yeux peut être volontaire, mais il s'agit aussi d'une réaction involontaire qui augmente quand l'individu est ému.

Il faut noter que personne ne peut délibérément agir sur ses pupilles et que celles-ci se dilatent en cas d'émotion.

Enfin, les larmes sont le signe de certaines émotions, lors de situations de tristesse, de détresse et de joie ou encore lors de fou rires.

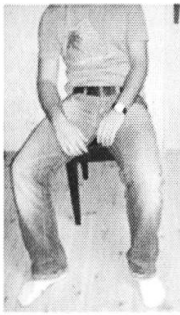
Encore une fois, toutes ces expressions ne sont que des indices et ne peuvent être considérés comme étant des preuves fiables du mensonge, car il existe des personnes très douées ou des acteurs qui arrivent à simuler volontairement les indices décrits ci-dessus. Les personnes présentant des troubles psychologiques ou sous l'emprise de substances psychotropes peuvent échapper à ces processus. Si les expressions du visage sont visibles dans tous les cas, il y a quand même des différences ethniques ou culturelles qu'il ne faut pas négliger, selon l'expérience des enquêteurs. Ainsi, ces différences peuvent également brouiller l'interprétation de signes vocaux, faciaux et corporels.

Paul Ekman a émis une liste de dix précautions à prendre en compte dans l'interprétation des indices comportementaux :

1. Essayer de rendre explicite les fondements des intuitions et des hypothèses qui nous amènent à décider qu'une personne ment ou non.
2. Toujours garder à l'esprit les deux dangers avec lesquels on pourrait commettre une erreur : réfuter la vérité et accepter le mensonge.
3. L'absence d'indices de mensonge n'est pas une preuve de vérité, comme la présence d'indices n'est pas une preuve de mensonge.
4. Chercher à découvrir ses propres préjugés concernant le suspect.
5. Envisager toujours la possibilité qu'un signe émotionnel peut trahir les sentiments d'une personne sous le coup d'une accusation aussi bien que donner un indice de mensonge.
6. Garder continuellement à l'esprit que de nombreux indices de mensonge peuvent être le signe de plus d'une émotion. Ils ne doivent pas être pris en considération si l'une de ces émotions peut être éprouvée par une personne honnête.
7. Tâcher de savoir si le suspect est conscient ou non des soupçons qui lui sont portés.
8. Élaborer un test de connaissance du coupable, si l'on connaît, par exemple, les informations que seul le coupable pourrait partager avec l'enquêteur, et qui permettrait à celui-ci de le questionner à ce sujet.
9. Ne jamais tirer la conclusion qu'un suspect ment en se fondant sur sa propre interprétation des indices comportementaux. Ceci ne fournirait jamais une preuve absolue.
10. Utiliser une grille d'analyse pour évaluer le mensonge (notamment celle préconisée par Ekman).

En résumé, de nombreux signes non verbaux peuvent trahir une forte émotion, associée ou non au mensonge. Les principaux signes qui méritent d'être observés sont notamment:

- Yeux : direction du regard.
- Bouche : lèchement et mordillement des lèvres.
- Jambes : croisées.
- Bras : croisés.
- Mains : cachées, tremblantes, entrelacées, tourner les pouces, serrer les poings.
- Autres: sudation, transpiration, rythme respiratoire, déglutition, micro-démangeaisons, rougissements, blêmississements.



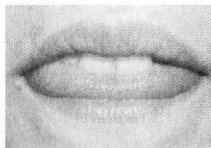
La personne semble plutôt à l'aise.



La personne semble à l'aise. Elle a envie d'aller de l'avant, mais n'ose pas forcément.



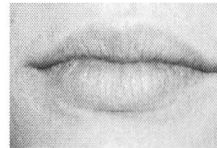
La personne est recroquevillée sur elle-même. Elle est vraisemblablement mal à l'aise, n'ose peut-être pas regarder dans les yeux.



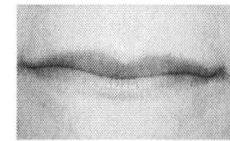
Le fait de se lécher les lèvres peut signifier que l'on a la gorge sèche, donc qu'on est pas très bien.



La personne se mordille la lèvre. Elle peut être stressée.



La bouche est normale, naturelle, sans tremblement. Chance d'honnêteté.



La personne réfléchit avant de dire quelque chose.



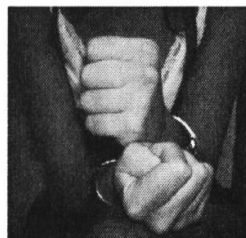
Les bras croisés, sans que l'on puisse voir les mains, peut être pris comme signe de malaise ou de stress.



Bras croisés avec la main sur le bras, pourrait montrer que l'on est sûr de soi.



Les mains jointes peuvent être prises comme signe de stress



La personne qui serre les poings est vraisemblablement énervée, stressée.



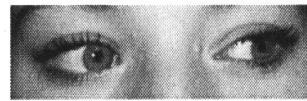
Dans les cas où elles trembleraient, le fait de se tourner les pouces peut être une manière de les contrôler.



Regard à droite pour la personne, recherche ses informations dans le cerveau droit (intuition, invention).



Regard dans les yeux, peut-être dans certain cas signe d'honnêteté.



Regard à gauche pour la personne, recherche ses informations dans le cerveau gauche (pensée, rappel), chance de sincérité.

En parallèle aux travaux comportementaux de Paul Ekman, la technologie s'est également invitée pour détecter le mensonge.

– **Le polygraphe**

Dans certains pays, notamment aux Etats-Unis, au Canada et en Belgique, il peut être fait recours à l'usage du polygraphe, plus communément appelé détecteur de mensonge. La Suisse, ainsi que plusieurs pays, interdit formellement l'utilisation du polygraphe, cette méthode étant considérée comme attentatoire à la dignité humaine, car elle restreint voire supprime la volonté de la personne concernée.

Le polygraphe est un appareil électronique qui enregistre plusieurs valeurs physiologiques dont les mesures sont censées se modifier en réponse au stress et sur lesquelles l'individu n'a en principe aucun contrôle. Il s'agit des pulsations cardiaques, de la transpiration, du volume sanguin et de la respiration. Comme mentir entraîne des manifestations physiologiques, il est possible de relever lesdites réactions après un étalonnage.

Le polygraphiste explique à la personne qui se soumet à ce test le fonctionnement de l'appareil pour la rassurer et convient avec elle des questions qui lui seront posées. Dans un premier temps, l'individu répond aux questions oralement, ce qui permet au polygraphiste de procéder à un étalonnage. Les mêmes questions sont ensuite à nouveau posées, plusieurs fois et dans des ordres différents, et la personne concernée doit y répondre mentalement. Les courbes des manifestations physiologiques apparaissent sur l'écran d'un ordinateur. Les données ainsi relevées sont comparées et le polygraphiste peut avancer à quel instant la personne concernée aurait dit la vérité et quand on peut supposer qu'elle a menti. Ces éléments sont ensuite communiqués aux enquêteurs qui pourront les utiliser comme indices leur permettant d'orienter leur interrogatoire en conséquence. Le problème principal



principal de cette méthodologie repose sur le fait que certaines personnes sont parfaitement capables de maîtriser leurs émotions et échapper totalement à la détection (certains psychopathes, par exemple).

– **L'imagerie par résonance magnétique fonctionnelle (IRMf)**

D'importantes recherches et développements ont lieu en matière de scanners et d'imageries par résonance magnétique ces dernières années, notamment aux Etats-Unis. Il semblerait en effet que si un individu devait mentir ou dire la vérité, les zones en activité de son cerveau ne seraient pas les mêmes.

A chaque fois qu'un individu exerce une activité cognitive, des zones spécifiques de son cerveau sont actionnées. Celles-ci sont visualisables par l'imagerie à résonance magnétique fonctionnelle. Ce système s'appuie sur le fait que lorsqu'une zone traite une information, elle a besoin d'un apport supplémentaire en oxygène, ce qui entraîne, à cet emplacement, un afflux sanguin plus important.

De tels systèmes, pour l'instant controversés, sont commercialisés aux Etats-Unis. Une étude faite par des psychologues américains a néanmoins démontré que des jurés pourraient être fortement influencés par les données de la neuroimagerie, puisque celles-ci tentent de démontrer une relation entre le fonctionnement du cerveau et le comportement de la personne concernée<sup>4</sup>.

#### **4. La police a-t-elle su s'inspirer de la recherche consacrée au mensonge ou à la crédibilité?**

Parmi les recherches d'importance relatives à la crédibilité et au mensonge, la police s'inspire, dans le cadre des cours qu'elle organise au travers de l'Institut Suisse de Police<sup>5</sup>, des travaux de Arntzen (2012)<sup>6</sup> et

---

<sup>4</sup> McCabe D. P., Castel, A. D. & Rhodes M.- G., (2011) *The Influence of fMRI lie detection evidence on juror decision-making*, Behavioral Sciences & the Law, 29(4), 566-577.

<sup>5</sup> Cour «Interrogatoire et auditions – niveau II»

<sup>6</sup> Arntzen F. (2012) *Psychologie der Zeugenaussage. System der Glaubwürdigkeitsmerkmale*, Munich: C.H. Beck, 3<sup>e</sup> éd.

les sept critères de crédibilité, ainsi que de ceux de Steller et Köhnken (1999)<sup>7</sup> relatifs aux catalogues des signes dénotant un vécu réel.

Selon Arntzen, les indices de crédibilité se basent sur:

1. **Degré de détail** (*description de pensées, émotions vécues, faits surprenants*)
  - *plus une déclaration est détaillée, plus il est probable que les évènements aient effectivement été vécus. Il est difficile de s'imaginer jusqu'au dernier petit détail le déroulement des faits. Le degré de détail comprend la description d'émotions vécues, de réflexions faites sur le moment, la description de complications, des attentes déçues ou des faits surprenants ou originaux.*
2. **Possibilité de compléter** (*entre les auditions*)
  - *une personne qui ment essaie de donner un récit d'emblée complet. Ainsi, elle court moins le risque de se contredire lors d'une audition ultérieure. Normalement, la narration est complétée et des lacunes sont comblées à chaque fois qu'une personne est de nouveau entendue sur les faits.*
3. **Homogénéité** (*entre les différents récits et les faits*)
  - *il y a absence de contradictions, dans la déclaration de la personne, entre les récits des personnes et entre les récits et les faits constatés.*
4. **Invariabilité dans le temps** (*entre auditions espacées*)
  - *si plusieurs semaines s'écoulent entre deux auditions, et si les faits relatés par la personne sont toujours les mêmes, il est plus probable que la déclaration soit crédible. En effet, il est plus facile de se souvenir d'évènements vécus que de se rappeler d'une construction imaginaire.*
5. **Émotions** (*cohérentes par rapport au vécu exprimé*)
  - *il s'agit moins de l'ampleur des émotions exprimés que l'expression d'émotions changeantes et cohérentes par rapport aux évènements relatés.*
6. **Déclarations réactives** (*sans tentative de diriger, sans hésiter et sans hâte*)

---

<sup>7</sup> Steller M. & Koehnken G. (1989). Criteria based statement analysis. In: C. Raskin (Ed.), *Psychological Methods in Criminal Investigation and Evidence*, pp. 217-245, New York: Springer.

- *la personne auditionnée n’essaie pas de conduire l’entrevue dans un sens, parle de manière non artificielle, répond aux questions sans hésiter, mais pas de manière hâtive.*
- 7. **Inconsistance** (*pas de fil rouge au départ, se construit au fil du temps et des auditions*)
  - *dans un premier temps, la déclaration est incompréhensible, il n’y a pas de fil rouge, des états de faits inconnus par l’agent sont considérés comme connus par la personne entendue etc. Suite au questionnement de l’agent, le déroulement des faits devient plus clair.*

Selon Steller et Koehnken, le catalogue des signes dénotant un vécu réel se base sur les cinq critères suivants:

**1. Les caractéristiques générales**

- *Consistance logique* (libre de contradictions internes, logique et conséquente)
- *Présentation mal structurée à la chronologie* (mais cohérente une fois le puzzle complété)
- *Riche en détails* (beaucoup de détails qui n’appartiennent pas directement aux événements)

**2. Les contenus particuliers**

- *Liens spatio-temporels*
- *Description d’interactions*
- *Résumé d’entretiens*
- *Description de complications survenues pendant les événements*

**3. Les particularités des contenus**

- *Description d’éléments bizarres, inhabituels, originaux*
- *Description de détails peu importants, superflus*
- *Description de phénomènes qui n’ont pas été compris*
- *Associations ou descriptions se référant aux événements de manière indirecte*
- *Descriptions de processus mentaux*
- *Description des processus mentaux de l’inculpé fait par le témoin*

**4. Les contenus se référant à la motivation**

- *Améliorations spontanées de la déposition*
- *Aveu spontané de lacunes de mémoire*
- *Craintes exprimées spontanément de ne pas être cru*

- *Détails révélant une faute, une erreur ou une culpabilité du témoin*
- *Détails déchargeant l'inculpé*

#### **5. Les contenus spécifiques à un délit**

- *Éléments très spécifiques d'un type de délit que le public ne connaît pas*

Quels que soient les techniques utilisées, le degré de formation et d'expérience du policier à détecter le mensonge, celui-ci doit veiller à ajouter une systématique à ses intuitions et garder à l'esprit que son plus grand handicap est celui de ses propres préjugés. Une fois que l'on «croit» qu'une personne ment, il y a de fortes chances que l'on adopte une posture allant dans le sens d'une interprétation de tous les comportements et paroles dans le sens de sa croyance ou de son intime conviction.

La meilleure stratégie visant à minimiser les risques reste sans doute celle d'accueillir le récit avec le plus d'ouverture possible au fait que la personne est peut-être en train de dire la vérité et d'attendre d'avoir l'entier du récit avant de se faire une opinion sur sa crédibilité.

Cette attitude qui fait d'ailleurs partie intégrante de l'écoute active, devrait diminuer le stress ressenti par la personne entendue de n'être pas crue et par la même occasion de faire diminuer les signes de nervosité que l'on pourrait mal interpréter, de même que d'augmenter les chances d'obtenir un récit suffisamment complet permettant de se faire une opinion plus fondée de sa crédibilité.

## **5. La police aime-t-elle ou déteste-t-elle les suspects menteurs?**

Incontestablement, la police aime les menteurs, mais dans un premier temps seulement, car il n'y a rien de plus inacceptable, et peut-être même insupportable, que des personnes niant l'évidence, notamment face à des preuves scientifiques ou des témoignages corroborants. Dans une affaire criminelle, le mensonge est souvent vécu comme un pur délice pour autant que l'on possède des éléments qui prouvent et démontrent le contraire des allégations, car il est certain qu'il sera un élément très défavorable au prévenu lorsqu'il sera venu le temps de son jugement. Il est dès lors vivement conseillé de retranscrire fidèlement dans le procès-

verbal tous les détails constitutifs du mensonge sans tenter de contredire en aucune manière l'interlocuteur menteur.

Par contre, lorsqu'il s'agit de petite et moyenne délinquance, le mensonge peut devenir nettement plus vite insupportable, comme dans les affaires de téléphones portables signalés volés, de découverte d'objets volés lors de cambriolages, surtout lorsque le prévenu nie l'évidence, alors que l'enjeu pénal est très faible. Il s'agit alors pour le policier de savoir garder son calme et de se détacher de l'attitude du suspect par rapport à la faiblesse de l'enjeu judiciaire. Ainsi, si un suspect n'admet pas le vol du téléphone portable, il sera simplement dénoncé pour recel, ce qui revient quasiment au même au niveau pénal.

Parallèlement aux mensonges éventuels des suspects, la police est confrontées, de temps en temps, aux déclarations de «fausses» victimes qui représentent un problème particulier en soi. Dans ce genre de cas, il est fortement conseillé au policier de ne pas mettre en doute de manière frontale les allégations de ce type de victimes, ne serait-ce que parce qu'elles sont susceptibles de cacher, pour des raisons personnelles, de vraies faits dont elles ne désirent pas parler. De manière récurrente, certains récits de faux viols ou de fausses contraintes sexuelles cachent de véritables victimisations dont les victimes ne sont pas prêtes à dénoncer, ceci pour des motifs divers, tant personnels, familiaux que professionnels.

## **6. Comment réagir face au mensonge?**

Pour un enquêteur, la difficulté consiste à ne pas tomber dans le piège de croire un mensonge ou de ne pas croire la vérité.

Un individu peut fournir un récit erroné de bonne foi, interprétant mal ou extrapolant des événements. Le rôle de l'enquêteur est, là encore, de procéder à des questionnements précis et à vérifier les faits pour confirmer ou infirmer la thèse du mensonge.

Une majorité de menteurs se contente de répondre à des questions en prétendant ne plus se souvenir. Cette pseudo-incapacité est très souvent évoquée par des personnes qui se sentent acculées. Comme il est extrêmement rare d'être confrontés à de réelles «amnésies», il s'agit d'un indice qui incitera l'enquêteur à approfondir la question laissée sans réponse.

Lorsque la personne entendue demande qu'on lui répète la question ou lorsqu'elle répond souvent ou systématiquement par «*Hein ?*»,

« *Quoi ?* », « *Comment ?* », cela peut signifier qu'elle tente de gagner du temps pour échafauder une réponse, qu'elle cherche une parade et que la vérité ne sorte pas spontanément. Là aussi, ce type de réaction doit agir comme un signal d'alerte pour l'enquêteur.

Les mobiles pour lesquels une personne ment sont de différents ordres. Il s'agit de tenter de les identifier. Mais, dans tous les cas, l'attitude de l'enquêteur reste essentielle pour percer ses raisons, pour lui expliquer la situation, la rassurer et la mettre en condition pour s'expliquer.

Même si l'on sait que les déclarations de la personne entendue sont fausses, il ne faut pas la contredire, mais au contraire la laisser poursuivre et attendre, car elle va s'épuiser; mentir demande beaucoup d'énergie, même pour les « menteurs d'habitude ». Plus elle ment et plus sa position devient inconfortable tant il est incontestable que, pour une majorité d'individus, il est extrêmement difficile de mentir d'une façon logique et crédible pendant une longue période. Quand elle s'est suffisamment enlisée, quand elle a perdu son énergie, il suffit de lui présenter ses contradictions pour lui instiller des doutes, ombrager ses certitudes et semer la confusion dans son esprit. Bien souvent, une victime qui ment aura tendance à ajouter des détails issus de son imagination. Si ce n'est pas le cas, l'enquêteur qui doute de la véracité de son récit la poussera à donner le plus de détails possibles sur les objets qu'elle a vus, la description de son agresseur, le lieu où s'est déroulé l'action, etc. La tactique consiste à reprendre la victime dans une seconde audition et de revenir sur les mêmes descriptions. En principe, il lui sera impossible d'atteindre le même niveau de précision qu'elle avait inventé et elle commencera à se désorienter de manière perceptible. Ce moment est en principe crucial pour la mettre face à ses responsabilités et entamer une autre approche du récit.

## 7. **Quelles stratégies sont pratiquées et conseillées dans le cadre d'un interrogatoire confrontant à la suspicion de mensonge dans une procédure criminelle?**

Face au mensonge, il y a plusieurs stratégies que les policiers peuvent mettre en œuvre afin d'amener une personne à quitter cette stratégie et à expliquer au mieux le déroulement réel des faits qu'elle a vécus. Ces stratégies sont décrites par O. Guéniat et F. Benoît (2012)<sup>8</sup>:

– **L'enfermement** (ou tactique du « fourmillon »)

Cette technique est utilisée lorsque la personne entendue n'avoue pas ou que très difficilement. Elle vise à mettre en difficulté la personne entendue en lui posant des questions amenant systématiquement des réponses de plus en plus précises. Chaque réponse fournie, même si elle ne reflète pas la vérité, est contrebalancée par d'autres questions et des demandes de précision. La personne est poussée à se contredire et à fournir des explications continuelles sur chacune de ses contradictions. Elle est mise dans une position inconfortable. Déstabilisée, elle réalise qu'elle ne peut pas continuer à mentir. En enferrant un suspect, il est établi comment l'entretien s'est déroulé et ce qui a dû être entrepris pour démontrer le mensonge et pour tenter de lui faire dire la vérité.

– **La saturation émotionnelle (ou principe du « mille-feuille »)**

Cette technique consiste à revenir sur l'ensemble des éléments émotionnels ressentis, vécus ou évoqués pendant l'acte reproché au suspect. Chacune de ces évocations émotionnelles engendre des remords ou crée un doute supplémentaire dans l'esprit de la personne entendue. Ajoutées les unes aux autres, ces évocations la fragilisent, déstabilisent et éveillent des incertitudes. Sous le poids des arguments et de sa culpabilité, le suspect peut craquer : « *Mais nous, nous savons que vous pouvez vous mettre à la place des parents de la victime !* » ou « *Vous savez, l'épouse de la victime est enceinte, comme votre compagne !* ».

---

<sup>8</sup> Guéniat O. & Benoît F. (2012). Les secrets des interrogatoires et des auditions de police. Lausanne: Presses polytechniques et universitaires romandes.

– **La stratégie du « jeu de cartes »**

Les récidivistes tentent de connaître les éléments en main de l'enquêteur qui doit, tôt ou tard, montrer ses cartes et jouer ses atouts. Le suspect le sait et les attend, voire les réclame. S'il connaît trop tôt tous les éléments récoltés contre lui, il adaptera ses explications mensongères en fournissant des versions cohérentes et non vérifiables avec les indices connus. L'enquêteur doit dévoiler progressivement ce qu'il sait, en conservant toujours des atouts. Il ne doit confier les éléments que petit à petit pour, à chaque fois, obtenir des explications qui pourront être reprises et démontrées. Les contradictions seront ainsi mises en évidence et, à chaque fois, le suspect devra s'adapter, mentir, se rendre compte par lui-même de ses explications douteuses. A chaque carte dévoilée, la résistance du suspect s'amenuise.

– **Le mécanisme d'acceptation inconscient**

Cette stratégie d'influence consiste à entraîner un engagement de la personne entendue en l'amenant à répondre « oui » à une question à laquelle elle ne peut dire « non ». En disant « oui » à des choses apparemment insignifiantes, elle se met inconsciemment en position de dire « oui » à des faits bien plus conséquents. Cette technique doit être utilisée dès le début de l'entretien pour amorcer la personne entendue: « M. X, souhaitez-vous que je vous débarrasse de votre manteau ? », « M. X, votre prénom est bien Y, n'est-ce pas ? », « M. X, en consultant votre dossier, je constate que vous êtes marié et que vous avez deux enfants. Est-ce bien exact ? ».

– **Les entretiens « décalqués »**

Lorsque plusieurs personnes sont impliquées dans la même affaire, il est probable qu'elles aient préalablement convenu d'une explication commune. Mais elles ne pourront pas penser à tous les détails et anticiper chacune des questions. Les entretiens « décalqués » consistent à diriger les entretiens de manière identique. Chaque question est posée de la même manière et dans la même chronologie, à chacun des suspects. Cela permet d'éviter des interprétations et de déterminer si les explications des protagonistes sont concordantes ou divergentes. Les points de divergence seront ensuite réexaminés et repris au cours d'un deuxième entretien « décalqué »

– **La proxémie**

Cette stratégie repose sur la théorie selon laquelle les êtres humains reconnaissent des catégories de distance (ou zones), dont cha-



cune est porteuse de sens. La distance qui sépare les humains dans leurs interactions est un vecteur de communication essentiel. La distance mise entre les uns et les autres témoigne de la relation établie entre les interlocuteurs. Selon le vécu, le statut, l'éducation, les codes culturels, la distance à respecter est modifiée. Généralement, on se positionne à une distance des autres qui nous paraît favorable et acceptable, dans une situation définie. Attention à respecter une plus grande distance avec les malades mentaux. Milgram a démontré que l'obéissance dépend de la distance physique avec la personne qui fait autorité. Plus cette distance est faible, plus l'obéissance a tendance à être forte.

– **L'engagement**

Cette stratégie repose sur le fait que la personne n'est pas engagée par ses idées ou son ressenti, mais par ses propres agissements. Ce sont les actes et non les pensées qui sont facteurs d'engagement. Certaines personnes peuvent se retrouver prises dans un engrenage (escalade de l'engagement), dans un principe de persévérance dans l'action déraisonnable, risqué et coûteux, appelé « piège abscons ». Lorsque la personne s'engage dans une action, elle y reste fidèle, se sentant impliquée, éprouvant un attachement à ce qu'elle a entrepris. Elle trouve une bonne raison pour continuer, pour justifier ses comportements (dont ses mensonges), afin de rester cohérente dans son schéma de pensée initial. Pour influencer quelqu'un, il ne suffit pas d'argumenter, il est plus efficace d'obtenir de sa part un (petit) acte qui l'engage, de lui faire faire un premier pas, pour le conditionner à d'autres comportements qui l'engageront encore plus.

– **Le transfert de responsabilité**

Cette technique vise à renforcer l'estime de soi de la personne entendue, à opérer un transfert de responsabilité et à la rendre garante et responsable de l'évolution de la situation. L'idée est de renforcer le phénomène d'engagement en intégrant les composantes de temps et de manque. Ainsi, l'enquêteur poussera la personne à raisonner en terme de coût et d'avantage. Il s'agit d'initier un mécanisme de transfert de charge qui vise à responsabiliser la personne dans le processus décisionnel. L'enquêteur pourra faire comprendre à la personne que c'est à elle de porter les conséquences de la situation en faisant alterner le sentiment de culpabilité et les risques que la situation se dégrade. La personne culpabilisera selon ses propres choix décisionnels, surtout si

elle avait initialement refusé de s'expliquer et que l'enquête se retrouve alourdie par son manque de collaboration.

– **Le premier pas**

Cette technique d'influence consiste à obtenir un premier comportement positif de la personne entendue, puis à renforcer le processus en procédant par étapes successives. Il s'agit de demander (généralement après avoir utilisé le mécanisme d'acceptation inconscient) à la personne entendue une petite chose, un service minuscule et passer à des demandes de plus en plus importantes ou exigeantes. La personne entendue, après avoir accordé une petite faveur, sera trois fois plus disposée à répondre à une nouvelle demande plus exigeante. Cette technique est issue du phénomène d'engagement.

– **L'illusion du libre choix**

En demandant quelque chose à quelqu'un sur un ton autoritaire et/ou agressif, l'enquêteur a de fortes chances de ne pas parvenir à ses fins. En utilisant des tournures non contraignantes, en lui laissant la responsabilité de ses actes, il augmentera ses chances, surtout s'il accompagne ses demandes d'un sourire sympathique et rassurant. Ainsi, il est donné l'illusion à l'autre qu'il compte dans la relation, car il est seul à porter le choix décisionnel. L'enquêteur pourra ensuite revenir sur le choix si celui-ci est mauvais en faisant comprendre à la personne entendue qu'elle est finalement seule responsable de la tournure des événements, mais qu'elle peut toujours se raviser: « *C'est à vous de voir...* », « *Vous faites comme vous voulez, mais...* ». Cette technique est issue du phénomène d'engagement.

Cette énumération de tactiques, techniques et stratégies n'est pas exhaustive, mais elle sous-tend à elle seule l'absolue nécessité du savoir face aux mensonges et pour contribuer à faciliter les décisions pénales, la meilleure justice, tout en amont de la chaîne pénale.

## 8. Conclusion

On l'aura compris au travers de cet article, le mensonge fait partie intégrante des interrogatoires et des auditions de police. Il est donc nécessaire, pour les policiers, de connaître les mécanismes du mensonge, que ce soient ses fonctions, ses buts ou ses raisons, mais aussi les techniques de détection. Le policier qui est confronté au mensonge doit

savoir l'exploiter correctement et renverser la situation en la faveur de la justice. Comme on l'a vu, le champ des savoirs est vaste et nécessite une formation particulière et spécifique dans les affaires criminelles afin d'augmenter l'efficacité et l'efficience des interrogatoires et des auditions. C'est la raison pour laquelle l'Institut Suisse de Police a mis sur pied une filière innovante de cours relative aux «Interrogatoires et aux auditions».