

# Les failles psychologiques de la justice

Par Aglaé Navarre, Cyril Thomas et André Didierjean,  
respectivement doctorante, maître de conférences en  
psychologie à l'université de Paris, et professeur des universités  
en psychologie, à l'université de Franche-Comté, à Besançon.

## EN BREF

- Plusieurs biais cognitifs perturbent les décisions des jurés et du juge au tribunal, sans que ces derniers n'en aient conscience.
- L'apparence, le sexe, l'âge, le genre de l'accusé et de la victime jouent déjà sur la sentence, ainsi que l'ordre dans lequel les preuves sont présentées, la prise en compte d'éléments pourtant irrecevables... ou même l'exposition à un simple nombre, comme cinq ou vingt-cinq, qui influe sur la durée de la peine !
- Le fait de connaître ces biais est parfois un premier pas pour s'en prémunir...

Dans un tribunal, la beauté de l'accusé entre-t-elle en ligne de compte ? L'avis d'un quidam relayé par la presse peut-il influencer les jurés ? Les recherches montrent que oui... Peut-on aller vers une justice exempte de ces distorsions ?

« **M**esdames et messieurs, la Cour ! » À ces mots, les jurés entrent dans l'enceinte du tribunal, aux côtés du juge et de ses deux assesseurs. Il est l'heure d'annoncer à l'accusé la décision prise collégalement, quelques minutes plus tôt, dans la salle de délibération.

Les avocats scrutent les visages des jurés pour tenter de prédire quel sera le verdict. Parmi les six jurés, certains semblent profondément tourmentés : ils se demandent si la décision qu'ils ont prise est la bonne et se rappellent le serment prêté au début du procès : « Vous jurez et promettez d'examiner avec l'attention la plus scrupuleuse les charges qui seront portées contre X, [...] de vous décider [...] suivant votre conscience et votre intime conviction, avec l'impartialité et la fermeté qui conviennent à un homme probe et libre. »

#### COMMENT LES JURÉS SE DÉCIDENT

Mais les jurés ont-ils réellement pris leur décision de façon impartiale ? Comme tous les choix que nous faisons au quotidien, les décisions judiciaires n'échappent pas à diverses influences, notamment aux biais cognitifs ●●●



●● recensés par les études en psychologie. À chaque temps du procès, ces biais interviennent, sans même qu'on soupçonne leur existence : à l'arrivée de l'accusé et du plaignant dans la salle du tribunal, puis à la présentation des différents éléments de preuve, ou encore au cours des différents plaidoyers. Nous allons par la suite les détailler pour chacune de ces étapes, mais, d'abord, d'où viennent-ils ? Souvent, de l'utilisation de raccourcis mentaux automatiques et inconscients, appelés « heuristiques ». Ces dernières nous permettent, au quotidien, de faire des choix rapidement, sans avoir à prendre en compte la totalité des informations disponibles. Ainsi, notre cerveau détermine et choisit les éléments qu'il estime être les plus pertinents dans notre environnement, et se fonde sur cette sélection pour prendre une décision à la fois rapide et peu coûteuse en termes d'énergie cognitive.

La plupart du temps, ces heuristiques nous facilitent grandement la vie et sont d'une efficacité remarquable ! Comme lorsqu'on se prépare un premier café le matin, au lieu de réfléchir de longues minutes à comment commencer sa journée... Cependant, il arrive, par exemple lorsque la décision est trop complexe ou lorsque le niveau d'incertitude est trop élevé, que l'utilisation de ces heuristiques nous conduit à des erreurs de jugement... Particulièrement malvenues en contexte judiciaire.

### VICTIME OU ACCUSÉ : QUI EST LE PLUS ATTRAYANT PHYSIQUEMENT ?

Commençons par les biais liés aux caractéristiques de l'accusé et du plaignant. Dès l'entrée de ces derniers dans la salle du tribunal, et avant que quiconque n'ait prononcé le moindre mot, plusieurs éléments non pertinents sont déjà susceptibles de peser sur l'avis des juges et jurés. Par exemple, l'attrait physique (la personne est-elle belle, séduisante, bien apprêtée... ?) constitue une première source d'influence lors d'un procès. En effet, de nombreuses études montrent que si la personne accusée est perçue comme attirante, le jugement à son encontre sera moins sévère.

Ainsi, en 1988, Michael Saladin, Zalman Saper et Lawrence Breen, de l'université de Manitoba au Canada, ont sélectionné des photographies d'hommes variant en termes de beauté physique. Dans les pré-tests effectués, certains de ces hommes étaient unanimement jugés très attirants, et d'autres, très peu. Au total, Saladin et ses collègues ont montré huit photographies aux participants de leur expérience, lesquels devaient évaluer la probabilité que l'individu visible sur chacune des photographies commette un crime ou



un vol à main armée. Résultat : les participants jugeaient les plus attirants comme les moins susceptibles de commettre un de ces actes.

Le biais responsable de ce phénomène est appelé « effet de halo ». Il consiste à tirer des conclusions générales à partir d'une seule caractéristique. C'est ainsi qu'une personne perçue comme séduisante ou attirante se verra attribuer une série de caractéristiques positives, comme l'intelligence, la sociabilité ou la bonne santé mentale. Ce biais cognitif intervient également dans l'évaluation de la victime par les juges et les jurés : aussi absurde que cela puisse paraître, une victime considérée comme physiquement avantageuse sera plus soutenue et le coupable sera plus durement sanctionné...

Au-delà de la beauté physique, d'autres caractéristiques de l'accusé et de la victime, comme le genre, l'âge ou l'origine ethnique, activent aussi des stéréotypes et influencent l'appréciation des juges et des jurés. Les stéréotypes consistent à regrouper les individus présentant certaines caractéristiques communes dans une même catégorie, parfois chargée de fausses croyances. Un mécanisme intéressant d'un point de vue adaptatif puisqu'il nous permet de simplifier et de comprendre rapidement notre environnement, sans avoir à en étudier chacun des facteurs, mais il risque de mener à des conclusions hâtives sources d'erreurs d'appréciations et de discriminations.

Ainsi, pour une même infraction, un homme sera jugé plus sévèrement qu'une femme : en France, un même délit est puni, en moyenne, d'une peine qui diffère de vingt jours selon le genre de l'accusé. En 2012, Charlotte Ward, de l'université de Leicester, en Angleterre, et ses collègues ont même montré que, indépendamment du genre de l'accusé, une personne dont le visage concentre des traits fortement masculins – gros nez, gros sourcils et large mâchoire – a plus de

**Dans une expérience, on a demandé à des jurés de lancer des dés, puis de prononcer une peine de prison à l'encontre d'un accusé. De façon involontaire, ils ont infligé une peine d'autant plus lourde que leur résultat aux dés était élevé...**

risques d'être perçue comme coupable dans un procès. De même, Darrell Steffensmeier, de l'université d'État de Pennsylvanie, et ses collègues ont révélé dans une étude publiée en 1995 qu'il existait une différence dans la gravité des peines en fonction de l'âge. On observe en effet une courbe en U inversé entre l'âge de l'accusé et la gravité de la peine qui lui est attribuée: à partir de 18 ans, les peines deviennent de plus en plus sévères, avec un « pic de sévérité » compris entre 21 et 25 ans, puis elles diminuent à nouveau à l'approche de la trentaine, jusqu'à devenir beaucoup moins lourdes autour de la cinquantaine. La courbe diminue encore jusqu'aux sexagénaires, qui se voient attribuer les peines les plus légères.

#### PLUS JEUNE, DONC MOINS COUPABLE ?

Ainsi, les plus jeunes et les plus âgés sont moins sanctionnés que les personnes se situant dans les tranches d'âges intermédiaires. Là encore, d'autres études (par exemple celle de Diane Berry, de l'université méthodiste du Sud, au Texas, et de Leslie Zebrowitz McArthur, de l'université Brandeis, dans le Massachusetts, en 1988), portant sur l'influence des caractéristiques du visage, ont montré qu'on attribue volontiers à une personne au visage juvénile – grands yeux ronds, sourcils hauts et petit menton –, quel que soit son âge, des traits de personnalité comme l'honnêteté, la naïveté et la fiabilité, de sorte qu'elle est punie moins sévèrement.

De plus, selon les pays, votre origine ethnique va peser lourd dans la balance. Une étude menée en 2012 par Shamena Anwar, de l'Institut national de la justice aux États-Unis, et ses collègues a mis en évidence une relation entre la couleur de peau de l'accusé, celle des membres du jury et le verdict: en Floride, un accusé noir a 16% de risques de plus qu'une personne blanche d'être condamné pour une même infraction. Mais cette différence disparaît lorsque le groupe d'individus présélectionnés pour faire partie du jury inclut au moins un membre de couleur noire, et ce, même si les jurés finalement tirés au sort sont tous des individus blancs...

Ensuite, que se passe-t-il lorsque les protagonistes du procès sont réunis? Après le résumé des faits, le président donne la parole aux différents témoins et experts. Là encore, des biais cognitifs sont susceptibles d'infléchir la décision finale. Par exemple, l'ordre dans lequel sont présentés les éléments de preuves et les témoignages. En effet, Raluca Enescu, de l'université de Hambourg, en Allemagne, et André Kuhn, de l'université de Neuchâtel, en Suisse, ont montré en 2012 que le témoignage présenté en dernier lieu a plus de

poins que ceux proposés en premier. Il s'agit d'un biais cognitif lié à la mémoire appelé « effet de récence »: le souvenir du dernier témoignage et les émotions qui y sont associées sont plus facilement accessibles dans l'esprit des jurés lorsqu'ils délibèrent, et vont donc davantage influencer leur jugement.

Pire: bien qu'il soit demandé au jury de prendre sa décision sur la base des éléments de preuves jugés comme recevables lors du procès, certaines preuves, jugées pourtant irrecevables, mais dont les juges et jurés ont tout de même connaissance, pèsent souvent dans la balance. Par exemple, si la presse diffuse avant le procès une preuve non recevable (parce qu'elle est illégale ou a été obtenue par des méthodes non conformes). Ou bien, si une preuve produite lors des audiences est finalement jugée irrecevable, et les jurés priés de ne pas en tenir compte.



**Une personne dont le visage concentre des traits fortement masculins – gros nez, gros sourcils et large mâchoire – a plus de risques d'être perçue comme coupable dans un procès!**

Cependant, même proscrits, ces éléments continuent d'influencer la décision de la Cour. Ce phénomène est connu sous le nom de « mésinformation »: lorsque notre cerveau a assimilé une information, le fait qu'elle soit invalidée juste après ne l'efface pas des processus de raisonnement. C'est pourquoi la calomnie paie souvent...

#### QUAND UNE PREUVE IRRECEVABLE EST PRISE EN COMPTE...

Ce sont notamment Steven Fein, Allison McCloskey et Thomas Tomlinson, du Williams College, dans le Massachusetts, qui ont démontré cet effet en 1997, en exposant des volontaires, qui jouaient en laboratoire un rôle de jurés, à des éléments de preuves irrecevables. Dans une première expérience, ils ont demandé à une partie ●●

•• des participants de lire des articles de presse dans lesquels des éléments à charge accablants étaient décrits. Les « faux » jurés (ceux ayant lu les journaux au préalable et ceux ne l'ayant pas fait) devaient ensuite passer en revue le résumé d'un procès, avant de se prononcer sur la culpabilité de l'accusé. Chaque sujet avait pour consigne de fonder son jugement uniquement sur la base des éléments fournis lors des audiences.

Mais malgré ces avertissements, les participants ayant été confrontés aux éléments à charge évoqués par la presse ont plus souvent estimé l'accusé coupable que ceux n'y ayant pas été confrontés. Dans une seconde expérience, les chercheurs ont voulu observer le poids d'une preuve présentée lors du procès, puis jugée irrecevable au cours de celui-ci. Là encore, les résultats ont révélé que, bien qu'il était explicitement indiqué aux jurés de ne pas tenir compte de cet élément irrecevable, celui-ci a pesé considérablement sur le verdict. Un élément crucial à prendre en compte à l'heure des réseaux sociaux, où des campagnes médiatiques ont parfois lieu avant toute mise en examen, et sont de nature à biaiser le jugement.

Un autre facteur d'influence lors d'un procès en Cour d'assises repose sur les photographies et vidéos parfois montrées au cours de l'audience. En effet, le juge qui préside la Cour d'assises a le choix de montrer ou non aux membres du jury les photographies et vidéos dont il dispose. Bien souvent, il s'agit d'images des victimes, qui soulèvent une forte émotion chez les jurés et influent sur le verdict : les décisions sont beaucoup plus sévères lorsque la Cour a visionné ces images. En 2006, Denise Whalen et Fletcher Blanchard, du Smith College, aux États-Unis, ont même comparé l'effet de photos en noir et blanc ou en couleur, et se sont aperçus que ces dernières entraînent des sanctions plus dures que les premières. Par leur réalisme, elles suscitent probablement plus d'empathie de la part des juges et des jurés.

### L'EFFET D'ANCRAGE

Une fois toutes les preuves exposées, les différents avocats se relaient au barreau pour plaider. Durant son réquisitoire, le procureur (ou l'avocat général), qui représente le ministère public, requiert parfois une peine de prison précise à l'encontre de l'accusé. Des études ont montré que cette seule requête modifie parfois la peine prononcée par la Cour... Pourquoi ? Entre autres, car la simple exposition à une valeur numérique, même aléatoire, est susceptible d'influer sur la décision !

Ce phénomène, connu sous le nom d'« effet d'ancrage », correspond à l'influence d'une valeur,

d'un chiffre que nous avons en mémoire (ici le nombre d'années de prison requis par le procureur), sur une nouvelle estimation numérique (la peine de prison prononcée par la Cour). Ce biais cognitif, réputé pour sa grande robustesse, a été découvert par Amos Tversky et Daniel Kahneman en 1974, lors d'une expérience dans laquelle des volontaires devaient estimer le pourcentage des pays africains à l'ONU. Avant l'exercice, les chercheurs faisaient tourner une « roue de la fortune » sur laquelle étaient inscrits des numéros, puis demandaient aux participants d'évaluer si le nombre obtenu lors du tirage était plus faible, plus élevé ou égal au pourcentage de pays africains parmi les États membres de l'ONU. En réalité, la roue était truquée et seuls deux nombres pouvaient sortir : 10 ou 65. Les résultats ont montré que le chiffre obtenu, pourtant aléatoire, influençait considérablement les estimations des participants : si le 10 sortait, ces derniers répondaient en moyenne « 25 % », contre « 45 % » lorsque le 65 sortait.

Depuis cette expérience initiale, de nombreuses études ont observé l'effet d'ancrage dans différents domaines, dont la justice. Par exemple, en 2006, Birte English et Fritz Strack, de

# 20 JOURS DE PEINE EN PLUS

infligés en moyenne à un homme, comparé à une femme, pour un même délit, en France.

l'université de Wurtzbourg, et Thomas Mussweiler, de l'université de Cologne, en Allemagne, ont montré que la requête du procureur influe sur le verdict rendu par de véritables juges et jurés, y compris lorsque celle-ci est aléatoire ! Dans leur étude, les chercheurs ont proposé dans un premier temps à des professionnels du droit de lire un texte décrivant une affaire judiciaire. La peine requise par le procureur qui y figurait était décrite comme ayant été déterminée de façon aléatoire par ce dernier, et variait selon les participants : soit un an, soit trois ans de probation. Ensuite, les sujets devaient indiquer si

la demande du procureur leur paraissait trop légère, juste, ou trop lourde, puis quelle peine, à leur avis, méritait l'accusé. Les résultats ont révélé une différence moyenne de huit mois de probation entre les deux groupes de participants : ceux confrontés à la requête d'un an de probation ont prononcé généralement une peine plus faible que ceux ayant été confrontés à la requête de trois ans de probation.

Les chercheurs ne se sont pas arrêtés là et ont réalisé une seconde expérience dans laquelle ils ont accentué l'aspect aléatoire de l'ancrage, à savoir la demande du procureur. Pour ce faire, ils ont cette fois-ci demandé aux experts en droit de fixer eux-mêmes la peine requise, en jetant deux dés et en additionnant les deux chiffres obtenus, et en leur précisant que le nombre obtenu correspondait au nombre de mois de probation demandé par le procureur... Or les dés étaient en réalité truqués, de sorte que les participants ne pouvaient obtenir que deux nombres : 3 ou 9. Et, là encore, les participants devaient évaluer cette demande en indiquant si elle leur semblait juste, trop légère ou bien trop lourde, puis devaient livrer leur propre estimation de la peine la plus juste. Alors même que la demande du procureur était clairement aléatoire, les résultats ont aussi mis en évidence un effet d'ancrage : les participants confrontés au nombre 3 ont donné une peine significativement plus faible que ceux confrontés au nombre 9.

#### QUAND LE BOULANGER INFLIGE LA PEINE

Dans notre laboratoire de psychologie à Besançon, nous avons voulu aller encore plus loin dans l'étude de la robustesse de ce phénomène, en comparant l'influence d'une valeur numérique donnée par un procureur à celle donnée par... un boulanger. Pour cela, nous avons fait lire un texte relatant une affaire judiciaire fictive à des participants, à qui nous avons donné la consigne de se mettre dans la peau d'un juré. Après leur lecture, une partie des volontaires était exposée, via un autre texte, à la requête du procureur, qui était soit de cinq ans, soit de vingt-cinq ans de prison. L'autre partie des participants étaient quant à eux exposés au simple avis d'un boulanger s'exprimant en dehors du tribunal et proposant, là encore, soit cinq ans, soit vingt-cinq ans de prison. Résultat : peu importe que l'émetteur soit un boulanger ou un procureur, les participants donnent des peines de prison moins importantes lorsqu'ils ont été confrontés au nombre cinq comparé au nombre vingt-cinq. Avec une différence d'environ six ans de prison...

Comment expliquer cet effet d'ancrage, maintenant très étudié en psychologie cognitive ? On ne sait pas encore très bien... Mais l'une des théories le décrit comme étant lié à un biais de confirmation, c'est-à-dire au fait que l'on sélectionne dans notre environnement des informations



## Au procès, le souvenir du dernier témoignage présenté pèse davantage dans l'esprit des jurés lorsqu'ils délibèrent : c'est l'effet de récance...

#### Bibliographie

**S. Anwar et al.**, The impact of jury race in criminal trials, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 127, pp. 1017-1055, 2012.

**B. Englich et S. Mussweiler**, Playing dice with criminal sentences: The influence of irrelevant anchor on expert's judicial decision making, *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 32, pp. 188-200, 2006.

**S. Fein et al.**, Can the jury disregard that information? The use of suspicion to reduce the prejudicial effects of pretrial publicity and inadmissible testimony, *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 23, pp. 1215-1226, 1997.

confirmant notre première hypothèse ou perception, tout en ignorant celles permettant de l'infirmier. L'exposition à une première valeur numérique (ici une demande de peine) orienterait par la suite notre perception de l'environnement, de sorte que l'on choisirait uniquement les données en faveur de cette première valeur.

Ainsi, dans notre expérience, lorsque le procureur ou le boulanger proposait cinq ans de prison, les participants auraient conservé en mémoire uniquement les informations allant dans le sens d'une peine faible, par exemple «le meurtre n'était pas prémédité» ou «le meurtrier a été pris de panique», tandis que, exposés à une valeur de vingt-cinq ans, ils auraient sélectionné les informations allant dans le sens d'une peine maximale, par exemple «le meurtrier a fui les lieux du crime» ou «il s'est acharné sur la victime».

Les études en psychologie sont donc très claires : il est impossible de prendre une décision totalement impartiale et préservée de toutes influences dans un tribunal. Ces dernières sont très nombreuses, et les différents biais présentés ici ne représentent qu'une infime partie de ceux pouvant affecter les décisions judiciaires. De nombreux chercheurs travaillent depuis longtemps sur des méthodes qui permettraient de supprimer certains de ces biais... Mais, à ce jour, aucune ne permet malheureusement d'y parvenir. Toutefois, le fait de savoir que de multiples influences existent est sans doute un premier pas dans ce sens. ●