

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

L'INCIDENCE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE LORS DE PROCÈS :  
UNE MENACE À L'INTÉGRITÉ DU SYSTÈME JUDICIAIRE ?

MÉMOIRE  
PRÉSENTÉ  
COMME EXIGENCE PARTIELLE  
DE LA MAITRISE EN DROIT

PAR  
VINCENT DENAULT

SEPTEMBRE 2015

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL  
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

## REMERCIEMENTS

Je souhaite remercier mon directeur, Jean-Pierre Villaggi, pour ses très précieux conseils et son appui exceptionnel tout au long de la rédaction du présent mémoire. Je souhaite également remercier François Cooren, Pierrich Plusquellec, Serge Larivée, Samuel Demarchi, Michel St-Yves, Hugues Delmas, Nicolas Rochat et Benjamin Elissalde pour leurs commentaires sur une version antérieure du présent mémoire.

Merci à Martin Gallié, Rachel Cox et Hugo Cyr qui, lors de la présentation du projet de mémoire, m'ont transmis de précieux commentaires. Merci également à Daniel Mockle, Annie Rochette et Chantal Francoeur qui, dans leurs cours respectifs, m'ont permis de développer différentes idées utiles à la rédaction du présent mémoire.

Le présent mémoire aurait été impossible sans l'appui inconditionnel de Roxane, Danielle et Gilles. Aucun mot n'est à la hauteur de ma reconnaissance.

## DÉDICACE

À mes collègues membres du  
Barreau du Québec. Je souhaite que  
la lecture du présent mémoire vous  
donne des outils utiles à l'exercice  
de votre fonction d'officier de justice.

## AVANT-PROPOS

En 2007, j'ai assisté à une conférence sur la synergologie. À mon souvenir, la synergologie était présentée comme une méthode pour interpréter la gestuelle afin de comprendre ce que l'autre ne dit pas. En 2008, j'ai entrepris la formation de quinze séances totalisant plus de 200 heures étalées sur approximativement trois ans. J'allais être le premier avocat membre du Barreau du Québec à obtenir la certification de synergologue. J'y voyais un outil pour mieux servir mes clients. Le marché de l'emploi étant très compétitif, j'y voyais également un outil pour me démarquer.

Lors des séances, j'ai rencontré d'autres personnes qui, comme moi, étaient passionnées par la communication non verbale. Toutefois, plus le temps passait, plus je doutais des notions véhiculées, mais j'ai continué. Premièrement, ayant fait plus d'une dizaine de séances et dépensé plus de 4000 \$, aussi bien terminer le projet entrepris quelques années plus tôt. Deuxièmement, le Barreau du Québec offrant des formations sur la synergologie, la certification de synergologue devait bien avoir une certaine valeur. Troisièmement, étant occupé par ma pratique professionnelle, je me faisais aux formateurs.

Ainsi, en 2012, après la quinzième séance et la remise d'un rapport écrit nécessaire pour finaliser la formation, j'ai obtenu la certification de synergologue. Toutefois, après la quinzième séance et avant la remise de mon rapport, j'ai eu le temps de lire des ouvrages sur la communication non verbale écrits par des chercheurs universitaires. Progressivement, mes doutes se sont confirmés. J'ai tout de même décidé de remettre mon rapport pour confirmer la finalisation de la formation. Environ douze mois plus tard, j'ai renoncé à toutes mes certifications en synergologie, dont celle de synergologue.

Lorsque mes doutes se sont confirmés, j'étais troublé de voir à quel point la synergologie était populaire dans le milieu juridique<sup>1</sup> et à quel point les ouvrages sur la communication non verbale écrits par des chercheurs universitaires ne l'étaient pas.

Compte tenu de ce qui précède, le présent mémoire est une recherche interdisciplinaire pour comprendre, à partir de connaissances validées et reconnues scientifiquement, l'incidence de la communication non verbale lors de procès, particulièrement sur l'évaluation de la crédibilité<sup>2</sup>. Il ne constitue pas une opinion juridique.

---

<sup>1</sup> Par exemple, des juges de la Cour du Québec, des procureurs de la Couronne et des policiers du SPVM ont fait appel à des synergologues (voir Christine Gagnon, « Quelques uns de nos clients », en ligne : <<http://www.christinegagnon.ca/clients.html>> (consulté le 19 février 2015); Institut québécois de synergologie, « Formateurs », en ligne : <<http://www.synergoquebec.com/se-former-a-la-synergologie.html>> (consulté le 19 février 2015).

<sup>2</sup> La communication non verbale lors de procès peut avoir d'autres implications. Par exemple, un avocat peut la mettre à profit pour être plus persuasif (voir David Matsumoto, Mark G Frank et Hyi Sung Hwang, *Nonverbal Communication : Science and Applications*, Thousand Oaks, Sage Publications, 2013; Jessica D Findley et Bruce D Sales, *The Science of Attorney Advocacy : How Courtroom Behavior Affects Jury Decision Making*, Washington, American Psychological Association, 2012; Michael J Higdon, « Oral Argument and Impression Management : Harnessing the Power of Nonverbal Persuasion for a Judicial Audience » (2008) 57:3 Kansas L Rev 631; Walter Probert, « Law and Persuasion : The Language Behavior of Lawyers » (1959) 108 U Pa L Rev 35) et mieux comprendre les juges et les jurés (voir Jeffrey T Frederick, *Mastering Voir Dire and Jury Selection: Gain and Edge in Questioning and Selecting Your Jury*, Washington, ABA Book Publishing, 2011; Michael Searcy, Steve Duck et Peter Blanck, « Communication in the Courtroom and the Appearance of Justice » dans Robert Feldman et Ron Riggio, dir, *Nonverbal Behavior in the Courtroom*, New York, Psychology Press, 2005, 41-61 [« Communication in the Courtroom »]; Peter Blanck, « What Empirical Research Tells Us : Studying Judges and Juries Behavior » (1991) 40 Am U L Rev 75; Herald P Fahringer, « In the Valley of the Blind : A Primer on Jury Selection in a Criminal Case » (1980) 43 Law & Contemp Probs 116).

## TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS .....	iv
LISTE DES FIGURES .....	viii
RÉSUMÉ .....	ix
INTRODUCTION .....	1
CHAPITRE I	
LA COUR SUPRÊME DU CANADA ET LA CRÉDIBILITÉ DES TÉMOINS .....	16
1.1 Éléments méthodologiques .....	20
1.2 L'évaluation de la crédibilité et l'avantage du juge des faits .....	22
1.2.1 Les principes de base et le rôle de l'expert .....	27
1.2.2 Les motifs de contestation de l'évaluation de la crédibilité .....	33
1.3 La communication non verbale : l'affaire R c NS .....	39
1.3.1 L'objet de la communication non verbale lors de procès .....	39
1.3.2 Les limites de la communication non verbale : une opinion dissidente .....	43
1.4 Synthèse .....	46
CHAPITRE II	
L'ÉTAT DES CONNAISSANCES SCIENTIFIQUES .....	48
2.1 Éléments méthodologiques .....	56
2.2 Les distinctions entre la science et les pseudosciences .....	58
2.2.1 Le « fondement fiable » d'une nouvelle théorie ou technique scientifique .....	59
2.2.2 Les indicateurs de pseudosciences et l'évaluation sommaire de la synergologie .....	64
2.3 La communication non verbale lors d'interactions sociales .....	80
2.3.1 Les emblèmes, illustateurs, régulateurs et adaptateurs .....	81
2.3.2 Les expressions faciales d'émotions et leur utilité au quotidien .....	84

2.4	Le mensonge et sa détection à l'aide du comportement non verbal .....	90	
2.4.1	Les indices liés à l'effort cognitif .....	98	
2.4.2	Les indices liés aux émotions .....	105	
2.5	Synthèse .....	110	
CHAPITRE III			
LES TRIBUNAUX QUÉBÉCOIS ET LE COMPORTEMENT NON VERBAL ....			113
3.1	Éléments méthodologiques .....	115	
3.2	Les tribunaux de première instance .....	117	
3.2.1	La déférence quant à l'évaluation de la crédibilité .....	122	
3.2.2	La règle imposée par la Cour d'appel du Québec .....	124	
3.3	Le comportement lors du témoignage .....	127	
3.3.1	L'appréciation générale du comportement non verbal .....	128	
3.3.2	Les comportements non verbaux spécifiquement identifiés .....	134	
3.4	Les personnes présentes alors qu'elles ne témoignent pas .....	138	
3.4.1	L'observation lors du procès en général .....	139	
3.4.2	L'observation à un moment précis .....	145	
3.5	Synthèse .....	149	
CONCLUSION .....			152
ANNEXE A			
EXPRESSIONS FACIALES D'ÉMOTIONS UNIVERSELLES .....			163
BIBLIOGRAPHIE .....			164

## LISTE DES FIGURES

Figure	Page
3.1 Le comportement lors du témoignage .....	127
3.2 Les personnes présentes alors qu'elles ne témoignent pas .....	139

## RÉSUMÉ

Le présent mémoire est une recherche interdisciplinaire pour comprendre, à partir de connaissances validées et reconnues scientifiquement, l'incidence de la communication non verbale lors de procès, particulièrement sur l'évaluation de la crédibilité. Le premier chapitre présente la position du plus haut tribunal du pays sur l'évaluation de la crédibilité et le rôle qu'il accorde au comportement non verbal. Le deuxième chapitre présente les connaissances validées et reconnues scientifiquement qui, en date de ce jour, permettent de comprendre l'incidence de la communication non verbale lors de procès. Le troisième chapitre présente le bilan de l'impact du comportement non verbal sur l'évaluation de la crédibilité, et ce, dans le contexte de procès québécois. Les résultats permettent de conclure que l'incidence de la communication non verbale lors de procès, particulièrement sur l'évaluation de la crédibilité, est substantielle. En outre, puisque les intuitions, les convictions, les attentes et les fausses croyances peuvent fausser la prise de décisions, les professionnels du droit doivent se référer à des connaissances scientifiques validées et reconnues sur la communication non verbale et la détection du mensonge.

**MOTS-CLÉS :** contre-interrogatoire, évaluation de la crédibilité, communication non verbale, pseudoscience, synergologie.

## INTRODUCTION

La communication non verbale peut être définie comme étant la communication effectuée par tous les moyens à l'exception des mots. Bien qu'elle soit également associée aux messages transmis par les caractéristiques physiques des personnes qui communiquent et du milieu où la communication a lieu, la communication non verbale fait principalement référence aux messages transmis par le comportement non verbal, c'est-à-dire par la posture, les touchers, les gestes, les mouvements des yeux et les expressions faciales des personnes qui communiquent<sup>3</sup>. Par exemple, les messages transmis par les expressions faciales et les gestes peuvent confirmer, contredire, compléter, accentuer ou moduler ceux transmis par les mots<sup>4</sup>.

La doctrine juridique québécoise sur l'incidence de la communication non verbale lors de procès est négligeable. Par exemple, le moteur de recherche juridique UNIK ne permet de retracer que 20 résultats<sup>5</sup>, incluant un article sur la synergologie<sup>6</sup>. Autrement, un des seuls livres abordant ce sujet publié chez un éditeur juridique québécois est *Les entrevues d'enquête - L'essentiel*<sup>7</sup>. À titre de comparaison, le moteur de recherche juridique LexisNexis Quicklaw permet de retracer 111 articles de revues juridiques canadiennes<sup>8</sup>. La doctrine juridique anglophone, quant à elle, est

---

<sup>3</sup> Mark L Knapp et Judith A Hall, *Nonverbal Communication in Human Interaction*, 7e éd, New York, Harcourt Brace, 1997 [*Nonverbal Communication in Human Interaction*].

<sup>4</sup> Paul Ekman, « Communication Through Nonverbal Behavior : A Source Of Information About an Interpersonal Relationship » dans Silvan S Tomkins et Carroll E Izard, dir, *Affect, Cognition and Personality*, New York, Springer, 1965, 389-442.

<sup>5</sup> Recherche effectuée le 20 février 2015 avec les mots-clés « *body language* » OU « *langage du corps* » OU « *langage corporel* » OU « *non verbal* » OU *nonverbal*.

<sup>6</sup> Christine Gagnon, « La synergologie, ce que le cerveau pense, mais ne dit pas » (2006) Congrès annuel du Barreau du Québec 949.

<sup>7</sup> Michel St-Yves, *Les entrevues d'enquête - L'essentiel*, Cowansville, Yvon Blais, 2014.

<sup>8</sup> Recherche effectuée le 20 février avec les mots-clés « *body language* » OU « *langage du corps* » OU « *langage corporel* » OU « *non verbal* » OU *nonverbal*.

très riche<sup>9</sup>. Sur l'incidence de la communication non verbale lors de procès, particulièrement sur l'évaluation de la crédibilité, les articles les plus cités incluent *Demeanor Impeachment : Law and Tactics*<sup>10</sup> (1985) de Edward J Imwinkelriedt, *Demeanor*<sup>11</sup> (1990) de Olin Guy Wellborn III, *A Wipe of the Hands, a Lick of the Lips : The Validity of Demeanor Evidence in Assessing Witness Credibility*<sup>12</sup> (1993) de Jeremy A Blumenthal, *Demeanor Credibility*<sup>13</sup> (1999) de James P Timony et *Detecting Lies Using Demeanor, Bias and Context*<sup>14</sup> (2008) de Max Minzner.

Ainsi, en 1985 dans un des premiers articles sur le *Demeanor evidence*<sup>15</sup>, Imwinkelriedt distinguait trois types de dossiers qui se rendent à procès. Le premier où la question est de savoir comment le droit doit être appliqué aux faits, le deuxième où la question est de savoir quelle inférence doit être tirée de la preuve circonstancielle et le troisième où la question est de savoir qui croire, c'est-à-dire un procès de type *Swearing contest* où le décideur « considèrera non seulement le contenu substantif des témoignages des témoins mais également l'apparence et le comportement des témoins dans la salle d'audience »<sup>16</sup>. Imwinkelriedt exprimait « de sérieux doutes sur la fiabilité du comportement comme indicateur de l'état

<sup>9</sup> Le moteur de recherche juridique HeinOnline permet de retracer 14 001 résultats avec les mots-clés « *body language* » OR « *langage du corps* » OR « *langage corporel* » OR « *non verbal* » OR « *nonverbal* » (recherché effectuée 21 février 2015).

<sup>10</sup> Edward J Imwinkelriedt, « *Demeanor Impeachment: Law and Tactics* » (1985) 9 Am J Trial Advoc 183 [« *Demeanor Impeachment* »].

<sup>11</sup> Olin Guy Wellborn III, « *Demeanor* » (1991) 76 Cornell L Rev 1075 [« *Demeanor* »].

<sup>12</sup> Jeremy A Blumenthal, « *A Wipe of the Hands, A Lick of the Lips : The Validity of Demeanor Evidence in Assessing Witness Credibility* » (1993) 72 Neb L Rev 1157 [« *A Wipe of the Hands* »].

<sup>13</sup> James P Timony, « *Demeanor Credibility* » (1999) 49 Cath U L Rev 903 [« *Demeanor Credibility* »].

<sup>14</sup> Max Minzner, « *Detecting Lies Using Demeanor, Bias and Context* » (2008) 29 Cardozo L Rev 2557 [« *Detecting Lies Using Demeanor, Bias and Context* »].

<sup>15</sup> Blumenthal, « *A Wipe of the Hands* », *supra* note 12 à la p 1158 [notre traduction] : *Le Demeanor evidence* fait référence à « l'observation de l'attitude d'un témoin afin d'évaluer sa crédibilité lors d'un procès »; Timony, « *Demeanor Credibility* », *supra* note 13 à la p 907 [notre traduction] : L'attitude d'un témoin inclue généralement « son habillement, sa conduite, son comportement, ses manières, le ton de sa voix, ses grimaces, ses gestes et son apparence ».

<sup>16</sup> Imwinkelriedt, « *Demeanor Impeachment* », *supra* note 10 à la p 184 [notre traduction].

d'esprit »<sup>17</sup>. Toutefois, il était d'avis que la « recherche donne espoir que dans un avenir rapproché, le comportement [des témoins] sera mieux compris et utilisé plus efficacement »<sup>18</sup>. De plus, puisque « le comportement des témoins détermine apparemment l'issue d'un grand pourcentage de procès »<sup>19</sup>, il était d'avis que la « lacune dans la littérature juridique moderne »<sup>20</sup> sur l'incidence de la communication non verbale lors de procès devait être comblée.

En 1990, Wellborn s'est positionné fermement quant à l'observation passive du comportement non verbal d'un témoin lors d'un procès pour évaluer sa crédibilité :

Une prémisse de plusieurs règles et institutions juridiques est que la possibilité d'un juge des faits (un jury, juge ou agent d'audience) de voir le comportement d'un témoin est d'une grande valeur pour décider s'il faut croire le témoignage du témoin. Autrement dit, la prémisse est que les gens ordinaires non formés pour détecter la tromperie porteront généralement des jugements beaucoup plus précis sur la crédibilité s'ils ont la possibilité de voir le comportement d'un témoin que s'ils ne l'ont pas. [...] Avec une cohérence impressionnante, les résultats expérimentaux indiquent que cette prémisse juridique est erronée. Selon les données empiriques, les gens ordinaires ne peuvent pas faire un usage efficace du comportement pour décider s'il faut croire un témoin. Au contraire, il existe des preuves que l'observation du comportement diminue la précision des jugements sur la crédibilité plutôt que de l'augmenter.<sup>21</sup>

En 1993, malgré certaines réserves quant à la position de Wellborn, Blumenthal a adopté un point de vue semblable. Il décrivait le *Demeanor evidence* comme un « parasite fermement fixé à de nombreux endroits dans le système juridique »<sup>22</sup> :

Des preuves substantielles, accumulées d'études menées par des psychologues sociaux et d'autres, indiquent que le mécanisme sous-jacent concernant le

<sup>17</sup> Imwinkelriedt, « Demeanor Impeachment », *ibid* à la p 190 [notre traduction].

<sup>18</sup> Imwinkelriedt, « Demeanor Impeachment », *ibid* à la p 235 [notre traduction].

<sup>19</sup> Imwinkelriedt, « Demeanor Impeachment », *ibid* à la p 234 [notre traduction].

<sup>20</sup> Imwinkelriedt, « Demeanor Impeachment », *ibid* à la p 187 [notre traduction].

<sup>21</sup> Wellborn, « Demeanor », *supra* note 11 à la p 1075 [notre traduction].

<sup>22</sup> Blumenthal, « A Wipe of the Hands », *supra* note 12 à la p 1188 [notre traduction].

*Demeanor evidence* – juger de la crédibilité d'une personne par son comportement, son attitude ou sa conduite extérieure – promeut de mauvais jugements et nuit grandement au processus de recherche de la vérité.<sup>23</sup>

Selon Blumenthal, il était « impardonnable que le système juridique ignore délibérément les conclusions pertinentes et démontrées concernant le *Demeanor evidence* et adhère volontairement à une approche traditionnelle inefficace »<sup>24</sup>. Par exemple, sur l'évaluation de la crédibilité, les prémisses du système judiciaire « ont tendance à attirer l'attention des juges des faits sur ces indicateurs qui sont trompeurs et inutiles »<sup>25</sup>. Ces prémisses devraient plutôt « expressément indiquer aux juges des faits qu'il y a des indicateurs plus efficaces permettant d'identifier la tromperie et sur lesquels ils devraient se concentrer »<sup>26</sup>.

En 1999, Timony a questionné les données de Wellborn et de Blumenthal. Il était d'avis que les conditions expérimentales ne représentaient pas la réalité, « une salle de classe n'est pas une salle d'audience »<sup>27</sup> écrivait-il. Toutefois, Timony reconnaissait que le *Demeanor evidence* constituait un des facteurs dans l'évaluation de la crédibilité, un facteur qui ne serait jamais infaillible. En outre, sans être fermé au changement, il invitait à la prudence :

Toutefois, les changements fondamentaux dans la procédure de common law doivent être lents et étudiés, et nous devrions être extrêmement prudents à apporter un quelconque changement dans la règle de détermination de la crédibilité basée sur le *Demeanor evidence*.<sup>28</sup>

En 2008, Minzner est revenu sur les articles de Wellborn et de Blumenthal. Comme Wellborn et Blumenthal, Minzner était d'avis que l'observation passive du

<sup>23</sup> Blumenthal, « A Wipe of the Hands », *ibid* à la p 1189 [notre traduction].

<sup>24</sup> Blumenthal, « A Wipe of the Hands », *ibid* à la p 1204 [notre traduction].

<sup>25</sup> Blumenthal, « A Wipe of the Hands », *ibid* à la p 1201 [notre traduction].

<sup>26</sup> Blumenthal, « A Wipe of the Hands », *ibid* à la p 1201 [notre traduction].

<sup>27</sup> Timony, « Demeanor Credibility », *supra* note 13 à la p 934 [notre traduction].

<sup>28</sup> Timony, « Demeanor Credibility », *ibid* à la p 936 [notre traduction].

comportement non verbal d'un témoin lors d'un procès pour évaluer sa crédibilité était inutile. Toutefois, en se basant sur des études scientifiques plus récentes, Minzner était d'avis que l'utilisation stratégique de la preuve faciliterait la détection du mensonge<sup>29</sup>. De plus, il écrivait qu'il « reste beaucoup de choses que nous ne savons pas sur la détection du mensonge qui devraient compter pour le système juridique »<sup>30</sup>.

Ainsi, en continuité avec les articles de Imwinkelriedt, Wellborn, Blumenthal, Timony et Minzner, le présent mémoire abordera trois thèmes. Le premier est lié aux présomptions de longue date de la common law. Le deuxième concerne le manque de repères pour apprécier les prétentions de soi-disant experts en langage corporel. Le troisième vise l'attention accordée au comportement non verbal par les décideurs.

i. Les présomptions de longue date de la common law

En 2012 dans l'affaire *R c NS*<sup>31</sup>, la Cour suprême du Canada a soutenu que « [l]a communication non verbale peut donner au contre-interrogateur de précieux indices susceptibles de révéler l'incertitude ou la tromperie, et l'aider à découvrir la vérité »<sup>32</sup>. Ainsi, en marge d'un débat entourant la liberté de religion, elle a rappelé les « présomptions de longue date de la common law quant à l'importance que revêt

---

<sup>29</sup> Minzner, « Detecting Lies Using Demeanor, Bias and Context », *supra* note 14; Maria Hartwig et al, « Strategic Use of Evidence during Police Interviews: When Training to Detect Deception Works » (2006) 30:5 *Law Hum Behav* 603; Maria Hartwig et al, « Detecting Deception via Strategic Disclosure of Evidence » (2005) 29:4 *Law Hum Behav* 469; Hee Sun Park et al, « How People Really Detect Lies » (2002) 69:2 *Commun Monog* 144.

<sup>30</sup> Minzner, « Detecting Lies Using Demeanor, Bias and Context », *ibid* à la p 2578.

<sup>31</sup> *R c NS*, 2012 CSC 72, [2012] 3 RCS 726 [NS].

<sup>32</sup> *NS*, *ibid* au para 24.

l'expression du visage du témoin pour le contre-interrogatoire du témoin et l'appréciation de sa crédibilité »<sup>33</sup>. Cependant, la Cour suprême du Canada écrivait :

Le dossier jette peu de lumière sur la question de savoir si le fait de voir le visage du témoin contribue de façon importante à l'efficacité du contre-interrogatoire et à l'appréciation de la crédibilité et, partant, à l'équité du procès. Le seul élément de preuve au dossier à ce sujet est un article non publié de quatre pages selon lequel les personnes n'ayant aucune formation en la matière ne peuvent déceler avec exactitude le mensonge dans l'expression du visage de l'interlocuteur. Le document n'a pas été attesté par un expert qui aurait pu être contre-interrogé.<sup>34</sup>

Ainsi, le dossier présenté ne démontrait pas « l'absence de fondement ou le caractère erroné des présomptions de longue date de la common law »<sup>35</sup>. La Cour suprême du Canada considérait donc qu'elle ne pouvait les écarter « à la légère »<sup>36</sup> et a conclu « qu'il existe un lien étroit entre la possibilité de voir le visage du témoin et la tenue d'un procès équitable »<sup>37</sup> parce que l'impossibilité de voir le visage peut, d'une part, « faire obstacle au contre-interrogatoire »<sup>38</sup> effectué par un avocat et, d'autre part, « empêcher le juge des faits, qu'il s'agisse du juge ou du jury, d'apprécier la crédibilité du témoin »<sup>39</sup>.

Compte tenu de ce qui précède, l'objectif du premier chapitre du présent mémoire est de présenter la position du plus haut tribunal du pays sur l'évaluation de la crédibilité et le rôle qu'il accorde au comportement non verbal. Cette présentation permettra de constater que les présomptions de longue date de la common law sont toujours d'actualité. D'un point de vue scientifique, la synergologie, dont le Barreau du

---

<sup>33</sup> *NS, ibid* au para 22.

<sup>34</sup> *NS, ibid* au para 18.

<sup>35</sup> *NS, ibid* au para 22.

<sup>36</sup> *NS, ibid* au para 21.

<sup>37</sup> *NS, ibid* au para 27.

<sup>38</sup> *NS, ibid* au para 24.

<sup>39</sup> *NS, ibid* au para 25.

Québec fait la promotion, permet-elle d'évaluer la valeur de ces présomptions ? Le deuxième thème tentera de répondre à cette question.

- ii. Le manque de repères pour apprécier les prétentions de soi-disant experts en langage corporel

En vertu du *Règlement sur la formation continue obligatoire des avocats*<sup>40</sup>, chacun des membres du Barreau du Québec, une organisation ayant pour fonction la protection du public<sup>41</sup>, doit « suivre des activités de formation liées à l'exercice de la profession d'une durée d'au moins 30 heures par période de référence de deux ans »<sup>42</sup>. Les membres choisissent « parmi les activités de formation liées à l'exercice de la profession reconnues conformément au présent règlement, celles qui répondent le mieux à ses besoins »<sup>43</sup>. Parmi la trentaine d'activités de formation offertes en ligne par le Barreau du Québec<sup>44</sup>, les formations *Le langage corporel I : Décoder ce qu'on ne dit pas*<sup>45</sup> et *Le langage corporel II : Maîtriser l'art de l'interrogatoire*<sup>46</sup> font la promotion de la synergologie. En introduction de la première formation, l'animatrice affirme :

Le langage corporel, c'est en quelque sorte le langage physique de nos émotions. L'étude et l'interprétation de ce langage portent le nom de

<sup>40</sup> *Règlement sur la formation continue obligatoire des avocats*, RLRQ, c B-1, r 12 [*Règlement sur la formation continue obligatoire des avocats*].

<sup>41</sup> Code des professions, RLRQ, c C-26, art 23.

<sup>42</sup> *Règlement sur la formation continue obligatoire des avocats*, supra note 40, art 2.

<sup>43</sup> *Règlement sur la formation continue obligatoire des avocats*, *ibid*, art 4.

<sup>44</sup> Barreau du Québec, « Web-pro », en ligne : <<http://webpro.barreau.qc.ca>> (consulté le 16 février 2015).

<sup>45</sup> Barreau du Québec, « Le langage corporel I : Décoder ce qu'on ne dit pas », en ligne : <<http://webpro.barreau.qc.ca/le-langage-corporel.html>> (consulté le 10 juillet 2013) [*Le langage corporel I*].

<sup>46</sup> Barreau du Québec, « Le langage corporel II : Maîtriser l'art de l'interrogatoire », en ligne : <<http://webpro.barreau.qc.ca/le-langage-corporel-2.html>> (consulté le 10 juillet 2013) [*Le langage corporel II*].

synergologie, une discipline qui s'intéresse à l'analyse du langage corporel et propose une classification de l'information non verbale ainsi qu'une méthode d'interprétation des gestes.<sup>47</sup>

La synergologie est ensuite présentée comme une discipline qui s'appuie « sur une démarche scientifique rigoureuse »<sup>48</sup>. Toutefois, près de 20 ans après sa fondation, hormis l'article *Langue maternelle et langue seconde : Approche par l'observation gestuelle*<sup>49</sup> publié en 2013 par son fondateur<sup>50</sup>, les concepts propres à la synergologie liés à l'évaluation de la crédibilité n'ont fait l'objet d'aucune validation publiée dans des revues scientifiques<sup>51</sup>. L'Association française pour l'information scientifique écrivait :

Malheureusement, on ne trouve aucune publication dans aucune revue spécialisée, aucun protocole expérimental, aucun travail de recherche, rien qui puisse confirmer que la synergologie ait fait l'objet d'une véritable recherche scientifique.<sup>52</sup>

Néanmoins, les formations *Le langage corporel I*<sup>53</sup> et *Le langage corporel II*<sup>54</sup> offertes en ligne par le Barreau du Québec font la promotion de la synergologie et véhiculent des fausses croyances. Par exemple, dans la première formation,

<sup>47</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel I*, supra note 45.

<sup>48</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel I*, ibid.

<sup>49</sup> Philippe Turchet, « Langue maternelle et langue seconde : approche par l'observation gestuelle » (2013) 4:192 *Langages* 29.

<sup>50</sup> Les études scientifiques citées ainsi que la méthodologie, l'analyse des résultats et la rhétorique de l'article pourraient à eux seuls faire l'objet d'une vive critique, mais là n'est pas la visée du présent mémoire. À tout événement, les conclusions de cet article ne valident d'aucune façon l'ensemble des concepts véhiculés par les partisans de la synergologie et ne sont d'aucune utilité pour évaluer la crédibilité.

<sup>51</sup> Recherche effectuée le 9 novembre 2014 à l'aide de différentes bases de données, notamment JSTOR, PsycARTICLES, Sage Journal Online, Science Direct, SpringerLink, Taylor and Francis Online, Wiley Online Library et Google Scholar avec les mots-clés *synergologie* OU *synergology*.

<sup>52</sup> Brigitte Axelrad, « Quand le corps dit tout haut ce que l'esprit pense tout bas » (avril 2012), en ligne : Sciences... & pseudo-sciences <<http://www.pseudo-sciences.org>> (consulté le 23 mars 2014).

<sup>53</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel I*, supra note 45.

<sup>54</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel II*, supra note 46.

l'animatrice présente la « règle du 7 % - 38 % - 55 % » qui laisse croire que langage corporel est systématiquement l'élément le plus important lors d'un échange :

La synergologie s'appuie sur l'idée que le corps traduit des réactions émotives que l'on n'exprime pas avec des mots. À ce sujet, les recherches du Dr Albert Mehrabian, professeur émérite de psychologie à l'Université de Californie, indiquent que les mots ne représentent que 7 % de la communication alors que le ton, le timbre et l'intonation de la voix portent 38 % du message, ce qui laisse 55 % au langage corporel<sup>55</sup>.

Toutefois, la « règle du 7 % - 38 % - 55 % » est une fausse croyance. Un avocat qui tente de plaider en ne recourant qu'à des onomatopées et des gestes — en ne formulant aucun mot — conclura rapidement que les mots représentent bien plus que 7% de la communication. La « règle du 7 % - 38 % - 55 % », également appelée *Mehrabian Myth*, est une extrapolation abusive de deux études publiées en 1967 par Albert Mehrabian. Mehrabian a lui-même dénoncé publiquement cette extrapolation abusive<sup>56</sup> :

Je suis évidemment mal à l'aise quant aux citations inexactes de mon travail. Dès le début, j'ai essayé de donner aux gens les limites correctes de mes conclusions. Malheureusement, le domaine des soi-disant « conseillers en image d'entreprise » ou de « consultants en leadership » a de nombreux praticiens ayant très peu d'expertise en psychologie.<sup>57</sup>

Essentiellement, Mehrabian avait étudié le poids donné à des émotions contradictoires communiquées par le sens d'un mot, le ton de la voix et une expression faciale, et non pas l'importance des mots, des éléments vocaux et du

<sup>55</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel I*, supra note 45.

<sup>56</sup> Tim Harford, « More or Less », (aout 2009) en ligne : BBC Radio 4 <<http://www.bbc.co.uk/radio/player/b00lyvz9>> (consulté le 30 octobre 2014).

<sup>57</sup> Max Atkinson, *Lend Me Your Ears : All You Need to Know About Making Speeches and Presentations*, Oxford, Oxford University Press, 2004 à la p 345 [notre traduction].

langage corporel lors d'un échange<sup>58</sup>. L'orientation du regard est subséquemment présentée comme une bonne façon de savoir si un témoin ment : lorsqu'une question lui est posée, s'il regarde à gauche c'est qu'il cherche dans ses souvenirs et s'il regarde à droite c'est qu'il invente une réponse. Toutefois, une nuance est apportée :

[E]n présence d'une source de lumière, d'une fenêtre, d'un grand espace et d'un obstacle, où encore si la personne est de culture araméenne (Afrique du Nord et Moyen-Orient), car elle aura appris à lire de droite à gauche. Tous ces facteurs peuvent changer l'interprétation de l'orientation du regard.<sup>59</sup>

Premièrement, aucune étude scientifique n'a débouché sur de telles conclusions<sup>60</sup>. Deuxièmement, un groupe de chercheurs a conclu qu'il semblait irresponsable d'encourager les personnes à prendre d'importantes décisions basées sur l'orientation du regard<sup>61</sup>. Troisièmement, en pratique, la nuance rend inapplicable la notion.

Dans la deuxième formation, un exercice présente le fait d'hésiter comme un signe fiable de culpabilité. Un témoin « qui a commis un crime et qui doit répondre à une question à ce sujet prend 2 secondes de plus pour répondre à la question »<sup>62</sup>. Pourtant, aucune étude scientifique n'arrive à cette conclusion abracadabrante, voire pernicieuse. La réalité est beaucoup plus complexe. Par exemple, deux témoins sont questionnés. Le premier ment : il répond rapidement à la question car le mensonge est

<sup>58</sup> Ravi S Kudesia et Hillary Anger Elfenbein, « Nonverbal Communication in the Workplace » dans Mark L Knapp et Judith A Hall, dir, *Nonverbal Communication*, Berlin, De Gruyter Mouton, 2013, 805-832; John Barkai, « Nonverbal Communication from the Other Side : Speaking Body Language » (1990) 27 San Diego L Rev 101; Albert Mehrabian et Susan R Ferris, « Inference of Attitudes From Nonverbal Communication in Two Channels » (1967) 31 J Consult Psychol 248; Albert Mehrabian et Morton Wiener, « Decoding of Inconsistent Communications » (1967) 6 J Pers Soc Psychol 109.

<sup>59</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel I*, supra note 45.

<sup>60</sup> Samantha Mann et al, « The Direction of Deception: Neuro-Linguistic Programming as a Lie Detection Tool » (2012) 27:2 J Pol Crim Psychol 160; Aldert Vrij et Shara K Lochun, « Neuro-Linguistic Programming and the Police : Worthwhile or Not? » (1997) 12:1 J Pol Crim Psychol 25.

<sup>61</sup> Richard Wiseman et al, « The Eyes Don't Have It: Lie Detection and Neuro-Linguistic Programming », en ligne : (2012) 7:7 PLoS ONE <<http://www.plosone.org>> [« The Eyes Don't Have It »].

<sup>62</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel II*, supra note 46.

facile à formuler, il est préparé et répété. Le deuxième dit la vérité : il répond lentement à la question car la vérité est difficile à formuler, elle est complexe et embarrassante. Si le décideur devait se fier à l'hésitation, le témoignage mensonger serait considéré véridique et celui véridique serait considéré mensonger. En outre, les formations *Le langage corporel I*<sup>63</sup> et *Le langage corporel II*<sup>64</sup> offertes en ligne par le Barreau du Québec véhiculent des notions n'ayant pas plus de fondement scientifique que celles utilisées lors d'ordalies au Moyen-Âge<sup>65</sup> plutôt que de promouvoir des connaissances validées et reconnues scientifiquement.

En effet, au cours des quarante dernières années, la communication non verbale a fait l'objet d'une multitude d'études scientifiques<sup>66</sup>. Il en est de même pour la détection du mensonge<sup>67</sup>. En 1969, Paul Ekman et Wallace V Friesen ont publié la première réflexion théorique moderne et influente sur les signes comportementaux de mensonge<sup>68</sup>. Leur hypothèse était alors basée directement sur les propos de Charles

<sup>63</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel I*, supra note 45.

<sup>64</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel II*, supra note 46.

<sup>65</sup> Paul V Troville, « History of Lie Detection » (1939) 29 Am Inst Crim L & Criminology 848 [« History of Lie Detection »].

<sup>66</sup> Judee K Burgoon, Laura K Guerrero et Kory Floyd, *Nonverbal Communication*, Upper Saddle River, Pearson, 2010 [*Nonverbal Communication*]; Valérie Manusov et Miles L Patterson, *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*, Thousand Oaks, Sage Publications, 2006 [*The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*]; Jinni A Harrigan, Robert Rosenthal et Klaus R Scherer, *The New Handbook of Methods in Nonverbal Behavior Research*, New York, Oxford University Press, 2005 [*The New Handbook of Methods in Nonverbal Behavior Research*]; Marvin A Hecht et Nalini Ambady, « Nonverbal Communication and Psychology : Past and Future » (1999) 7:2 NJJC 1 [« Nonverbal Communication and Psychology »].

<sup>67</sup> Pär Anders Granhag, Aldert Vrij et Bruno Verschuere, *Detecting Deception : Current Challenges and Cognitive Approaches*, Chichester, Wiley, 2014 [*Detecting Deception*]; Aldert Vrij, *Detecting Lies and Deceit*, 2e éd, Chichester, Wiley, 2008 [*Detecting Lies and Deceit*]; Mark L Knapp, *Lying and Deception in Human Interaction*, Boston, Pearson, 2008 [*Lying and Deception in Human Interaction*]; Pär Anders Granhag et Leif A Strömwall, *The Detection of Deception in Forensic Contexts*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004 [*The Detection of Deception in Forensic Contexts*].

<sup>68</sup> Paul Ekman et Wallace V Friesen, « Nonverbal Leakage and Clues to Deception » (1969) 32 Psychiatry 88 [« Nonverbal Leakage »].

Darwin dans son livre *L'expression des émotions chez l'homme et les animaux*<sup>69</sup> initialement publié en 1872 :

L'homme, modérément irrité ou même furieux, peut commander aux mouvements de son corps, mais il ne peut empêcher les battements rapides de son cœur. La poitrine se soulèvera peut-être fort peu, les narines trembleront à peine, parce que les mouvements de la respiration ne sont qu'en partie volontaires. De la même manière, les muscles de la face, qui obéissent moins à la volonté, trahiront seuls quelquefois une émotion légère et fugitive.<sup>70</sup>

Depuis, des études sont publiées dans une myriade de revues scientifiques, par exemple le *Journal of Nonverbal Behavior*, *Law and Human Behavior*, *Human Communication Research*, *Journal of Applied Social Psychology*, *Psychology*, *Crime & Law* et *Legal and Criminological Psychology*. Toutefois, leur méconnaissance laisse la place à des fausses croyances<sup>71</sup>, par exemple celles liées à l'orientation du regard, à l'hésitation, au détournement du regard<sup>72</sup> et au fait de se gratter sous le nez<sup>73</sup>, et à des méthodes de lecture du langage corporel douteuses. Les termes utilisés pour en faire leur promotion sont loin d'être modestes : une méthode « reconnue mondialement », enseignée par un « expert mondial », utilisée par des « enquêteurs chevronnés », pour devenir un « détecteur de mensonges », pour avoir des

<sup>69</sup> Charles Darwin, *L'expression des émotions chez l'homme et les animaux*, Paris, Reinwald, 1890 [*L'expression des émotions chez l'homme et les animaux*].

<sup>70</sup> Darwin, *L'expression des émotions chez l'homme et les animaux*, *ibid* à la p 80.

<sup>71</sup> Stephen Porter et Leanne ten Brinke, « The Truth About Lies : What Works in Detecting High-Stakes Deception » (2010) 15 *Legal Criminol Psych* 57 [« The Truth About Lies »]; Jaume Masip et al, « Is Behaviour Analysis Interview Just Common Sense? » (2010) 25:4 *Appl Cogn Psychol* 593 [« Is Behaviour Analysis Interview Just Common Sense? »]; Aldert Vrij, Pär Anders Granhag et Stephen Porter, « Pitfalls and Opportunities in Nonverbal and Verbal Lie Detection » (2010) 11:3 *Psychol Sci Publ Interest* 89 [« Pitfalls and Opportunities »]; Aldert Vrij, « Why Professionals Fail to Catch Liars and How They Can Improve » (2004) 9 *Legal Criminol Psych* 159 [« Why Professionals Fail to Catch Liars »].

<sup>72</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel II*, *supra* note 46 : « En présence du mensonge, on pourra constater par exemple la dissimulation des mains, la fuite du regard, le visage incliné vers le bas ou encore le corps qui se positionne le plus loin possible de l'interlocuteur ».

<sup>73</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel I*, *supra* note 45 : « Finalement, si on se gratte sous le nez avec l'index, de gauche à droite, ça signifie que nos propos sont inexacts, soit parce qu'on exagère ou qu'on ment ».

« certitudes », pour que « plus rien n'échappe », à « ceux qui savent », etc.

À la recherche des meilleurs outils pouvant les aider dans la prise de décisions, les avocats et les décideurs peu familiers avec l'univers de la communication non verbale s'exposent au charme des fausses croyances et des méthodes de lecture du langage corporel douteuses<sup>74</sup>. En effet, la doctrine juridique québécoise sur l'incidence de la communication non verbale lors de procès étant négligeable, les avocats et les décideurs n'ont peu ou pas de repères pour apprécier les prétentions de soi-disant experts en langage corporel et sont laissés à eux-mêmes.

Compte tenu de ce qui précède, l'objectif du deuxième chapitre du présent mémoire est de présenter les connaissances validées et reconnues scientifiquement qui, en date de ce jour, permettent de comprendre l'incidence de la communication non verbale lors de procès. Cette présentation permettra de dégager des repères que les avocats et les décideurs pourront utiliser pour apprécier les prétentions de soi-disant experts en langage corporel. À l'heure actuelle, les décideurs possèdent-ils ces repères ? Le troisième thème cherchera à répondre à cette question.

### iii. L'attention accordée au comportement non verbal par les décideurs

L'évaluation de la crédibilité d'un témoin est notamment basée, à différents degrés, sur son comportement non verbal<sup>75</sup>. Il constitue un élément parmi d'autres :

---

<sup>74</sup> Porter, « The Truth About Lies », *supra* note 71; Masip, « Is Behaviour Analysis Interview Just Common Sense? », *supra* note 71; Vrij, « Pitfalls and Opportunities », *supra* note 71; Vrij, « Why Professionals Fail to Catch Liars », *supra* note 71.

<sup>75</sup> Henry S Sahn, « Demeanor Evidence : Elusive and Intangible Imponderables » (1961) 47 ABA J 580 [« Elusive and Intangible Imponderables »].

Si l'acceptation de la crédibilité d'un témoin par un juge de première instance dépendait uniquement de son opinion quant à l'apparence de sincérité de chaque personne qui se présente à la barre des témoins, on se retrouverait avec un résultat purement arbitraire, et la justice dépendrait alors des meilleurs acteurs venus témoigner. Réflexion faite, il devient presque évident que l'apparence de sincérité n'est qu'un des éléments qui entre en ligne de compte lorsqu'il s'agit d'apprécier la crédibilité d'un témoin.<sup>76</sup>

Toutefois, lorsque les versions des témoins sont contradictoires, l'évaluation de la crédibilité repose sur « des interprétations subtiles, des nuances délicates et impressions indéfinies »<sup>77</sup> difficiles à décrire en mots. Le comportement non verbal d'un témoin peut alors, à lui seul, décider l'issue d'un procès<sup>78</sup> :

L'apparence et le comportement non verbal d'un témoin peuvent avoir une incidence sur la crédibilité du témoin de deux façons : premièrement, comme indicateur de la sincérité du témoin — sa volonté de dire la vérité — et, deuxièmement, comme preuve de la qualité de la perception et de la mémoire du témoin — sa capacité à connaître la vérité.<sup>79</sup>

Ainsi, l'attention accordée au comportement non verbal par les décideurs peut affecter la liberté d'accusés dans un contexte criminel, la garde d'enfants dans un contexte familial et l'indemnité de justiciables dans un contexte administratif. Puisque « les raisons invoquées par le juge du procès au soutien de sa décision sont présumées refléter le raisonnement l'ayant conduit à cette décision »<sup>80</sup>, les éléments qu'il retient et les moments où il les observe représentent donc une source d'information fondamentale pour saisir davantage le mécanisme sous-jacent à l'évaluation de la crédibilité d'un témoin.

<sup>76</sup> *Faryna c Chorny*, [1952] 2 DLR 354 au para 10 [notre traduction].

<sup>77</sup> *Sahm*, « Elusive and Intangible Imponderables », *supra* note 75 à la p 582 [notre traduction].

<sup>78</sup> *Timony*, « Demeanor Credibility », *supra* note 13.

<sup>79</sup> *Wellborn*, « Demeanor », *supra* note 11 à la p 1078 [notre traduction].

<sup>80</sup> *R c Teskey*, 2007 CSC 25, [2007] 2 RCS 267 au para 19 [*Teskey*].

Compte tenu de ce qui précède, l'objectif du troisième chapitre du présent mémoire est de présenter le bilan de l'impact du comportement non verbal sur l'évaluation de la crédibilité, et ce, dans le contexte de procès québécois. Cette présentation permettra de constater que l'attention accordée au comportement non verbal par les décideurs n'a peu ou pas de lien apparent avec les connaissances validées et reconnues scientifiquement. Ainsi, nous pourrions identifier le type de conclusions que les décideurs tirent de l'interprétation du comportement non verbal des témoins et des parties et qui, à notre connaissance, n'a jamais été documenté comme tel. Cette présentation est également nécessaire pour établir les bases théoriques qui, croyons-nous, permettront d'étudier davantage ce phénomène et stimuler la réflexion d'autres juristes qui pourront prendre le relais et poursuivre l'étude de l'impact du comportement non verbal sur l'évaluation de la crédibilité.

## CHAPITRE I

### LA COUR SUPRÊME DU CANADA ET LA CRÉDIBILITÉ DES TÉMOINS

#### *Préambule*

L'intérêt accordé à la crédibilité remonte au moins jusqu'à l'Antiquité, jusqu'à l'*ethos* d'Aristote qui, avec le *pathos* et le *logos*, constitue les trois axes constitutifs de sa rhétorique<sup>81</sup> :

Le succès d'une quelconque argumentation dépend toujours du mode selon lequel le discours de l'orateur (*logos*) tient compte des dispositions et caractéristiques de l'auditoire (*pathos*) et réussit à interférer avec celles-ci, compte tenu de la manière dont l'orateur révèle ou met en avant ses traits de caractère pertinents (*ethos*).<sup>82</sup>

Ainsi, l'*ethos* renvoie à « l'image persuasive, vertueuse, que l'orateur doit construire dans son discours pour emporter l'adhésion de ses auditeurs »<sup>83</sup> :

L'orateur prouve par les mœurs, lorsqu'il parle de manière à inspirer de la confiance dans son caractère personnel; car l'homme honnête nous persuade

---

<sup>81</sup> Soo Young Riech et David R Danielson, « Credibility : A Multidisciplinary Framework » (2007) 41:1 *Annu Rev Inform Sci* 307; Teamin Kim Park, « The Nature of Relevance in Information Retrieval : An Empirical Study » (1993) 63 *Libr Q* 318; Timothy J Meyer, « Media Credibility : The State of the Research (1974) 19:4 *Public Commun Rev* 48; Carl Iver Hovland et Walter Weiss, « The Influence of Source Credibility on Communication Effectiveness » (1951) 15 *Public Opin Q* 635.

<sup>82</sup> Manuel Maria Carrilho, « Les racines de la rhétorique : L'antiquité grecque et romaine » dans Michel Meyer, dir, *Histoire de la rhétorique des Grecs à nos jours*, Paris, Le Livre de poche, 1999, 20-55 à la p 51.

<sup>83</sup> Laurence Chapuis, *Argumentation dans le discours judiciaire : Analyse linguistique des arrêts de la Cour de cassation*, thèse de doctorat, Département des langues modernes, Université de Rey Juan Carlos, 2012, à la p 29 [non publiée].

mieux et plus vite dans toutes les circonstances en général, mais surtout et d'une manière absolue, quand la vérité n'est pas facile à saisir et qu'elle reste dans le doute.<sup>84</sup>

La crédibilité d'un individu, autrement dit l'*ethos* d'Aristote, est un construit multidimensionnel<sup>85</sup>. Au quotidien, l'évaluation de la crédibilité, par exemple d'un politicien, d'un lecteur de nouvelles ou d'un collègue de travail, détermine le crédit qui sera ou ne sera pas accordé aux messages transmis. La crédibilité d'un individu joue un rôle central dans la persuasion<sup>86</sup>. De plus, la crédibilité d'un individu a un impact plus important que son honnêteté sur le fait qu'il soit cru ou non. Un menteur ayant une grande crédibilité a donc plus de chance d'être cru qu'un individu qui dit la vérité ayant une faible crédibilité<sup>87</sup>.

L'évaluation de la crédibilité d'un témoin peut être faussée par des facteurs extralégaux, c'est-à-dire des facteurs extérieurs à ceux prévus par la loi. Par exemple, un témoin qui se montre nerveux ou contrarié peut être considéré moins crédible comparé à celui qui ne se montre pas nerveux ou contrarié<sup>88</sup>. À cause des stéréotypes, une victime de viol qui se montre émotive peut être jugée plus prudente et moins

<sup>84</sup> Norbert Alexandre Bonafous, *La rhétorique d'Aristote*, Paris, A Durand, 1956 à la p 15.

<sup>85</sup> James C McCroskey et Jason J Teven, « Goodwill : A Reexamination of the Construct and its Measurement » (1999) 66:1 Commun Monogr 90 [« Goodwill »]; James C McCroskey et Thomas J Young, « Ethos and Credibility : The Construct and its Measurement After Three Decades » (1981) 32 Cent States Speech J 24; Kim Giffin, « The Contribution of Studies of Source Credibility to a Theory of Interpersonal Trust in the Communication Process » (1967) 68:2 Psychol Bull 104; James C McCroskey, « Scales for the Measurement of Ethos » (1966) 33 Speech Monogr 65.

<sup>86</sup> McCroskey, « Goodwill » *ibid*; Charles C Self, « Credibility » dans Don W Stacks et Michael B Salwen, dir, *Integrated Approach to Communication Theory and Research*, Mahwah, Lawrence Erlbaum, 1996, 421-441; Daniel J O'Keefe, *Persuasion : Theory and Research*, Newbury Park, Sage, 1990; Kenneth Andersen et Theodore Clevenger, « A Summary of Experimental Research in Ethos » (1963) 30:2 Speech Monogr 59.

<sup>87</sup> Charles F Bond et Bella M DePaulo, « Individual Differences in Judging Deception : Accuracy and Bias » (2008) 134:4 Psychol Bull 477.

<sup>88</sup> Robert K Bothwell et Mehri Jalil, « The Credibility of Nervous Witness » (1992) 7:4 J Soc Behav Pers 581.

responsable du viol comparée à celle qui ne se montre pas émotive<sup>89</sup>. Autrement dit, l'évaluation de la crédibilité est affectée consciemment et inconsciemment par des stéréotypes<sup>90</sup>. Elle est aussi affectée par l'absence de comportement semblable à l'allongement du nez de Pinocchio. En effet, aucun comportement verbal, non verbal ou physiologique n'est apparent chez tous les menteurs et absent chez toutes les personnes qui disent la vérité<sup>91</sup>. Ainsi, seule la connaissance de la vérité objective permet de détecter le mensonge sur-le-champ (ex : un individu nie être présent lors d'un crime mais une bande vidéo confirme sa présence, le mensonge est détecté sur-le-champ).

Dans le système judiciaire, la crédibilité peut être définie comme le « caractère de ce qui mérite d'être cru, de ce qui est vraisemblable »<sup>92</sup>. L'évaluation de la crédibilité d'un témoin est effectuée « par les juges des faits qui ont très peu ou pas de connaissance des parties, des témoins ou des évènements »<sup>93</sup>. Elle nécessite l'utilisation de multiples habiletés provenant de divers domaines, par exemple en sociologie, en linguistique, en philosophie, en sciences de la communication et en psychologie<sup>94</sup>. La confiance accordée à la capacité du juge des faits de distinguer les

<sup>89</sup> Geir Kaufmann et al, « The Importance of Being Earnest : Displayed Emotions and Witness Credibility » (2003) 17 Appl Cogn Psychol 21.

<sup>90</sup> D Eric Anderson et al, « Beliefs About Cues to Deception : Mindless Stereotypes of Untapped Wisdom? » (1999) 23 J Nonverbal Behav 67.

<sup>91</sup> John Yarbrough, Hugues Hervé et Robert Harms, « The Sins of Interviewing : Errors Made by Investigative Interviewers and Suggestions for Redress » dans Barry S Cooper, Dorothee Griesel et Marguerite Ternes, dir, *Applied Issues in Investigative Interviewing, Eyewitness Memory, and Credibility Assessment*, New York, Springer, 2013, 59-98; Vrij, *Detecting Lies and Deceit*, supra note 67; Mark G Frank, « Research Methods in Detecting Deception Research » dans Jinni A Harrigan, Robert Rosenthal et Klaus R Scherer, dir, *The New Handbook of Methods in Nonverbal Behavior Research*, New York, Oxford University Press, 2005, 341-367; Bella M DePaulo et Wendy L Morris, « Discerning Lies from Truths : Behavioral Cues to Deception and the Indirect Pathway of Intuition » dans Pär Anders Granhag et Leif A Strömwall, dir, *The Detection of Deception in Forensic Contexts*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, 15-40.

<sup>92</sup> Hubert Reid, *Dictionnaire de droit québécois et canadien*, Montréal, Wilson & Lafleur, 2010, *sub verbo* « crédibilité ».

<sup>93</sup> John L Kane, « Judging Credibility » (2007) 33:3 Litig Mag 1 à la p 1 [notre traduction].

<sup>94</sup> Barry R Morrison et Warren Comeau, « Judging Credibility of Witnesses » (2002) 25:4 Advocates' Q 411.

menteurs des personnes qui disent la vérité, à maîtriser ces multiples habiletés, est telle que l'issue de nombreux dossiers qui se rendent à procès en dépendent entièrement<sup>95</sup>. Lors d'un procès, l'évaluation de la crédibilité d'un témoin joue un important rôle dans l'évaluation de la fiabilité de son témoignage :

La crédibilité se réfère à la personne et à ses caractéristiques, par exemple son honnêteté, qui peuvent se manifester dans son comportement. L'on parlera donc de la crédibilité du témoin.

La fiabilité se réfère plutôt à la valeur du récit relaté par le témoin. L'on parlera de la fiabilité de son témoignage, autrement dit d'un témoignage digne de confiance.

Ainsi, il est bien connu que le témoin crédible peut honnêtement croire que sa version des faits est véridique, alors qu'il n'en est rien et ce, tout simplement parce qu'il se trompe; la crédibilité du témoin ne rend donc pas nécessairement son récit fiable.<sup>96</sup>

D'ailleurs, l'idée que l'honnêteté se manifeste dans le comportement non verbal d'un témoin lors d'un procès n'est pas propre au Canada<sup>97</sup> et remonte au moins jusqu'aux années 900 avant Jésus-Christ. Dans un des Védas, les plus anciens textes sacrés de l'hindouisme<sup>98</sup>, des instructions précises pour reconnaître un empoisonneur étaient décrites :

La personne qui donne du poison peut être reconnue. Elle ne répond pas aux questions, ou elles sont des réponses évasives; elle dit n'importe quoi, se frotte le gros orteil sur le sol, et frissonne; son visage est décoloré; elle se frotte les racines des cheveux avec ses doigts; et elle essaie par tous les moyens de quitter la maison.<sup>99</sup>

<sup>95</sup> Lynn Smith, « The Ring of Truth, The Clang of Lies : Assessing Credibility in the Courtroom » (2012) 63 UNBLJ 10 [« The Ring of Truth, The Clang of Lies »].

<sup>96</sup> François Doyon, « L'évaluation de la crédibilité des témoins » (1999) 4 RevCan DP 331 à la p 331.

<sup>97</sup> United States v Scheffer, 523 US 303, 313 (1998); Coy v Iowa, 487 US 1012, 1032 (1988); Anderson v Bessemer City, 470 US 564, 575 (1985); California v Green, 399 US 149, 158 (1970).

<sup>98</sup> Stephanie W Jamison et Michael Witzel, « Vedic Hinduism » dans Arvind Sharma, dir, *The Study of Hinduism*, Columbia, University of South Carolina Press, 2003, 65-113.

<sup>99</sup> Troville, « History of Lie Detection », *supra* note 65 à la p 849 [notre traduction].

Toutefois, bien qu'aucun indice ne permet à lui seul de reconnaître catégoriquement et sans réserve un mensonge, les professionnels du droit persistent à croire le contraire<sup>100</sup>. Au surplus, l'évaluation de la crédibilité d'un témoin par le juge des faits est compliquée par différentes pratiques moralement contestables des avocats, par exemple la préparation abusive des témoins, la formulation de questions pour tromper les témoins et la tentative de présentation de preuves inadmissibles<sup>101</sup>. Bref, l'évaluation de la crédibilité est une tâche très complexe. Que dit la Cour suprême du Canada sur cette question?

### 1.1 Éléments méthodologiques

Ce premier chapitre a pour objectif de présenter la position du plus haut tribunal du pays sur l'évaluation de la crédibilité et le rôle qu'il accorde au comportement non verbal.

À cette fin, le 20 janvier 2015, le moteur de recherche jurisprudentielle CanLII a été utilisé. Dans un premier temps, en ne retenant que les jugements de la Cour suprême du Canada, une recherche effectuée avec les mots-clés *crédibilité OU credibility OU credible* a permis de retracer 928 jugements, sans condition temporelle, le plus ancien datait du 2 février 1877 et le plus récent du 11 décembre 2014<sup>102</sup>. Dans un deuxième temps, sur les 928 jugements, une recherche effectuée avec les mots-clés « *body*

<sup>100</sup> Blumenthal, « A Wipe of the Hands », *supra* note 12.

<sup>101</sup> William H Fortune, Richard H Underwood et Edward J Imwinkelried, *Modern Litigation and Professional Responsibility Handbook : The Limits of Zealous Advocacy, Second Edition*, New York, Aspen Law & Business, 2000; Saul M Kassin, « The American Jury : Handicapped in the Pursuit of Justice » (1990) 51 Ohio St L J 687; Richard H Underwood, « Adversary Ethics: More Dirty Tricks » (1982) 6 J Am Trial Advoc 265; James W McElhaney, « Dealing with Dirty Tricks » (1980) 7 Litig 45.

<sup>102</sup> Le 20 avril 2015, une mise à jour de la recherche du 20 janvier 2015 a permis de retracer 960 jugements entre le 2 février 1877 et le 11 décembre 2014 inclusivement. Ainsi, 32 nouveaux jugements ont été ajoutés au moteur de recherche jurisprudentielle CanLII depuis la recherche initiale.

*language* » OU « *langage du corps* » OU « *langage corporel* » OU « *non verbal* » OU *nonverbal* OU *demeanor* OR *demeanour* OR *behavior* OR *behaviour* OR *comportement* a permis de retracer 371 jugements, sans condition temporelle, le plus ancien datait du 9 février 1880 et le plus récent du 11 décembre 2014<sup>103</sup>.

L'analyse des jugements a été faite en ne retenant que les propos sur l'évaluation de la crédibilité des témoins et des parties. Ainsi, au fur et à mesure que nous avons pris connaissance des jugements retracés à l'aide des mots-clés, nous avons construit les sections et sous-sections de ce chapitre. Les sections et sous-sections n'ont pas été déterminées d'avance afin de ne pas imposer un cadre ou une structure à cette analyse ce qui, autrement, aurait « forcé » une interprétation des jugements. L'objectif était de laisser émerger des jugements le discours sur l'évaluation de la crédibilité des témoins et des parties, et ce afin de déterminer dans quelle mesure le comportement non verbal des témoins et des parties peut l'affecter, ce qui nous apparaissait comme la première étape afin de comprendre l'incidence de la communication non verbale lors de procès<sup>104</sup>. Cette analyse des données se rapproche donc, sur plusieurs aspects, de la méthodologie de la théorisation enracinée<sup>105</sup>.

<sup>103</sup> Le 20 avril 2015, une mise à jour de la recherche du 20 janvier 2015 a permis de retracer 379 jugements entre le 9 février 1880 et le 11 décembre 2014 inclusivement. Ainsi, 8 nouveaux jugements ont été ajoutés au moteur de recherche jurisprudentielle CanLII depuis la recherche initiale.

<sup>104</sup> En conséquence, au fur et à mesure que les sections et sous-sections ont été créées, les propos ont été classés et au fur et à mesure que les propos ont été classés, les sections et sous-sections ont été créées, dans un mouvement circulaire entre les propos et les sections et sous-sections. Nous avons cessé notre analyse au moment où les propos identifiés constituaient une synthèse qui nous apparaissait suffisamment complète des approches identifiées, c'est-à-dire lorsque les jugements retracés permettaient d'avoir, à notre avis, une compréhension suffisamment riche et complète de l'objet étudié. L'objectif était de laisser aux jugements l'autonomie qui leur est propre afin de mieux comprendre le raisonnement des tribunaux.

<sup>105</sup> François Guillemette et Jason Luckerhoff, « L'induction en méthodologie de la théorisation enracinée (MTE) » (2009) 28:2 *Rech Qual* 4 [« L'induction en méthodologie de la théorisation enracinée »]; Jason Luckerhoff et François Guillemette, *Méthodologie de la théorisation enracinée*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2012 [*Méthodologie de la théorisation enracinée*]; François Guillemette et Jason Luckerhoff, « Induction : Les multiples voies de la méthodologie de la théorisation enracinée (MTE) » (2015) 2:1 *Appr Induct* 1 [« Induction »]; Barney Glaser et Anselm Strauss, *The Discovery of Grounded Theory : Strategies for Qualitative Research*, Chicago, Aldine, 1967 [*The Discovery of Grounded Theory*].

Des lecteurs pourraient nous reprocher une certaine redondance. Toutefois, les citations retenues l'ont été avec l'objectif de former un corpus aussi complet que possible. Autrement dit, les citations retenues exposent, à notre avis, diverses subtilités qu'un œil averti percevra<sup>106</sup>. Enfin, il est à noter que l'évaluation de la crédibilité des témoins et des parties sera également abordée au Chapitre 3, mais dans un contexte différent, celui de procès québécois avec les propos tenus par les juges ayant observé les témoins et les parties. Le présent chapitre n'est consacré qu'à la jurisprudence de la Cour suprême du Canada et aux règles de base que les tribunaux inférieurs devraient appliquer.

## 1.2 L'évaluation de la crédibilité et l'avantage du juge des faits

*Le désir de connaître la vérité philosophique est très rare — dans sa pureté, il n'est pas fréquemment rencontré même parmi les philosophes. Il est obscurci parfois — surtout après de longues périodes de recherches infructueuses — par le désir de penser que nous savons.*

- Bertrand Russell<sup>107</sup>

Selon la Cour suprême du Canada, l'évaluation de la crédibilité est « une question omniprésente dans la plupart des procès, qui, dans sa portée la plus étendue, peut équivaloir à une décision sur la culpabilité ou l'innocence »<sup>108</sup>. De façon générale,

<sup>106</sup> Par exemple, même si deux mots ont une même signification dans le dictionnaire et que des lecteurs pourrait y voir de la redondance, leur sens n'est pas nécessairement le même, notamment à cause du contexte de leur utilisation (ex : les mots utilisés avant et après sont différents). Ainsi, afin de mieux comprendre l'incidence de la communication non verbale lors de procès, il nous est apparu nécessaire de conserver des propos similaires lorsque leur sens pouvait être différent. Les lecteurs à l'affût de ces subtiles différences, mais non-moins importantes, y verront une contribution à la littérature juridique qui parfois, par souci d'efficacité, simplifie des notions complexes. Or, l'évaluation de la crédibilité des témoins et des parties ne se prête pas à ce genre d'exercice.

<sup>107</sup> Bertrand Russell, *Our Knowledge of the External World as a Field For Scientific Method in Philosophy*, London, George Allen & Unwin Ltd, 1914 à la p 237 [notre traduction].

<sup>108</sup> R c Handy, 2002 CSC 56, [2002] 2 RCS 908 au para 115 [Handy].

l'évaluation de la crédibilité d'un témoin, y compris celle d'un témoin expert<sup>109</sup>, est une question réservée « à l'appréciation souveraine du juge des faits »<sup>110</sup> qui « examinera le comportement du témoin et sa façon de répondre aux questions »<sup>111</sup>. Autrement dit, les « questions de la crédibilité et du poids qu'il faut accorder à un témoignage relèvent exclusivement de [sa] compétence »<sup>112</sup> et il « appartient uniquement au juge des faits de [les] trancher »<sup>113</sup> :

C'est au juge ou au jury qu'il revient d'apprécier la valeur probante de la déposition de chaque témoin au regard de facteurs comme le comportement, la cohérence et la compatibilité avec d'autres éléments de preuve et, donc, de déterminer si la déposition de la personne doit être retenue en entier, en partie ou pas du tout.<sup>114</sup>

En effet, le système judiciaire canadien « repose sur l'axiome fondamental que la conclusion finale quant à la crédibilité ou la sincérité d'un témoin donné appartient au juge des faits »<sup>115</sup>, que ce soit un juge ou un jury. Il « attache une grande importance à l'assignation de témoins qui déposent sous la foi du serment ou d'une affirmation solennelle et dont le comportement peut être observé par le juge des faits »<sup>116</sup>. Depuis longtemps<sup>117</sup>, la Cour suprême du Canada est d'avis que le juge des faits a un

<sup>109</sup> *Delgamuukw c Colombie-Britannique*, 1997 CSC 302, [1997] 3 RCS 1010 aux para 78, 91 [*Delgamuukw*].

<sup>110</sup> *Aubry c Éditions Vice-Versa inc*, 1998 CSC 817, [1998] 1 RCS 591 au para 71.

<sup>111</sup> *R c DAI*, 2012 CSC 5, [2012] 1 RCS 149 au para 72 [*DAI*].

<sup>112</sup> *Mezzo c La Reine*, 1986 CSC 16, [1986] 1 RCS 802 au para 61 (voir aussi *R c Hibbert*, 2002 CSC 39, [2002] 2 RCS 445 au para 78; *R c Charemski*, 1998 CSC 819, [1998] 1 RCS 679 au para 23; *R c Bulmer*, 1987 CSC 56, [1987] 1 RCS 782 au para 23).

<sup>113</sup> *R c Oickle*, 2000 CSC 38, [2000] 2 RCS 3 au para 138 [*Oickle*].

<sup>114</sup> *DAI*, *supra* note 111 au para 18.

<sup>115</sup> *R c Marquard*, 1993 CSC 37, [1993] 4 RCS 223 à la p 248 [*Marquard*].

<sup>116</sup> *R c Khelawon*, 2006 CSC 57, [2006] 2 RCS 787 au para 35 (voir aussi *R c Baldree*, 2013 CSC 35, [2013] 2 RCS 520 aux para 30-31).

<sup>117</sup> *Stoneham et Tewkesbury c Ouellet*, 1979 CSC 15, [1979] 2 RCS 172 à la p 194 [*Tewkesbury*]; *Guay c La Reine*, 1978 CSC 148, [1979] 1 RCS 18 à la p 28; *Fonds d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile et autre c Martineau*, 1977 CSC 154, [1978] 1 RCS 247 à la p 251; *MacNeill et al c Briau*, 1976 CSC 184, [1977] 2 RCS 205 à la p 205 [*MacNeill*]; *Métivier c Cadorette*, 1975 CSC 2, [1977] 1 RCS 371 aux pp 382-383 [*Cadorette*]; *Auld et al c Wallace's Moving Storage Ltd et al*, 1974 CSC 195, [1975] 2 RCS 820 à la p 827; *Maryland Casualty Co c Roland Roy Fourrures Inc*, 1973 CSC 141, [1974] RCS 52 à la p 54; *R c Graham*, 1972 CSC 172, [1974] RCS 206 à la p 214;

avantage. Il « a l'avantage, que n'a pas la cour d'appel, de voir et d'entendre les témoins »<sup>118</sup>, d'examiner leur comportement non verbal :

Non seulement le juge de première instance entend les témoignages, mais il a également le grand avantage d'observer le comportement de tous les témoins. Il

---

Westerlund c Ayer, 1970 CSC 150, [1971] RCS 131 à la p 140; Guertin (Antoine) Ltée c Chamberland Co Ltd, 1970 CSC 168, [1971] RCS 385 à la p 398; Hofer et al c Hofer et al, 1970 CSC 161, [1970] RCS 958 aux pp 965-966; Dorval c Bouvier, 1968 SCC 3, [1968] RCS 288 aux pp 295-296; Vana v Tosta et al, 1967 SCC 21, [1968] SCR 71 aux pp 74-75; Traver Investments Inc et al v Union Carbide Corporation et al, 1967 CSC 106, [1967] SCR 196 à la p 208; Latreille c Lamontagne et Carrière, 1966 CSC 38, [1967] RCS 95 à la p 103; Ratté v Provencher, 1964 SCC 87, [1964] SCR 606 à la p 608; Hanes v Wawanesa Mutual Insurance Co, 1963 CSC 1, [1963] SCR 154 à la p 164; Prudential Trust Co et al v Forseth, 1959 CSC 48, [1960] SCR 210 aux pp 217-218; Union Marine & General Insurance Company Limited v Bodnorchuk et al, 1958 CSC 50, [1958] SCR 399 à la p 413; Little and McDonald v Little, 1958 SCC 27, [1958] SCR 566 aux pp 571, 575, 576; R v Coffin, 1956 SCC 94, [1956] SCR 191 à la p 231; Fuller v Nickel, 1949 SCC 40, [1949] SCR 601 à la p 606; Nykolyn v The King, 1949 SCC 29, [1949] SCR 392 à la p 397; Northey v The King, 1948 SCC 16, [1948] SCR 135 à la p 142; MacDonald v The King, 1946 SCC 3, [1947] SCR 90 aux pp 98-99; Latour v Grenier, 1945 SCC 39, [1945] SCR 749 à la p 761; American Automobile Ins Co v Dickson, 1943 SCC 34, [1943] SCR 143 à la p 148; Hinkson v Harnes, 1943 SCC 48, [1943] SCR 61 à la p 66; McKay v Clow, 1941 SCC 36, [1941] SCR 643 aux pp 653-654; Cox v Hourigan, 1941 SCC 4, [1941] SCR 251 à la p 256; Day v Toronto Transportation Commission, 1940 SCC 7, [1940] SCR 433 aux pp 438-439; Mantha v City of Montreal, 1939 SCC 47, [1939] SCR 458 à la p 468; Sershall v Toronto Transportation Commission, 1939 SCC 6, [1939] SCR 287 à la p 307 [*Sershall*]; Southern Canada Power Co Ltd v The King, 1936 SCC 34, [1936] SCR 4 à la p 17; Siscoe Gold Mines Ltd v Bijakowski, 1934 SCC 68, [1935] SCR 193 à la p 196; B v B, 1934 SCC 41, [1935] SCR 231 à la p 237; Charlebois v Baril, 1927 CSS 56, [1928] SCR 88 à la p 90; Nanoose Wellington Collieries Ltd v Jack, 1926 SCC 26, [1926] SCR 495 à la p 498; Ship M F Whalen v Pointe Anne Quarries Ltd, 1921 SCC 57, 63 SCR 109 à la p 136; Ogilvie v Davie, 1921 SCC 44, 61 SCR 363 à la p 397; Canadian Northern Railway Co v Horner, 1921 SCC 24, 61 SCR 547 à la p 549; Raymond v Township of Bosanquet, 1919 SCC 11, 59 SCR 452 aux pp 455, 460; Adolph Lumber Co v Meadow Creek Lumber Co, 1919 SCC 27, 58 SCR 306 à la p 312; Morrow Cereal Co v Ogilvie Flour Mills Co, 1918 SCC 10, 57 SCR 403 aux pp 411-412; Compagnie Générale d'Entreprises Publiques v The King, 1917 SCC 91, 57 SCR 527 à la p 533; Allen v The King, 1911 SCC 52, 44 SCR 331 à la p 340; Syndicat Lyonnais du Klondyke v Barrett, 1905 SCC 22, 36 SCR 279 à la p 307; Dunsmuir v Loewenberg, Harris & Co, 1903 SCC 30, 34 SCR 228 à la p 239; Village of Granby v Ménard, 1900 SCC 74, 31 SCR 14 aux pp 22-24; North British Ins Co v Tourville, 1895 SCC 68, 25 SCR 177 à la p 192; The Ship "Minnie" v The Queen, 1894 SCC 89, 23 SCR 478 à la p 484; North Perth Election Case (Campbell v Grieve), 1892 SCC 88, 20 SCR 331 aux pp 336, 359; Welland Election Case (German v Rothery), 1892 SCC 89, 20 SCR 376 aux pp 386-387; McKercher v Sanderson, 1887 SCC 12; 15 SCR 296 à la p 302; Berthier Election Case, 1884 SCC 37, 9 SCR 102 au pp 169, 155; Russell v Lefrançois, 1883 SCC 34, 8 SCR 335 à la p 367; Larue v Deslauriers, 1881 SCC 2, 5 SCR 91 à la p 102; McKay v Glen, 1880 SCC 27, 3 SCR 641 à la p 666.

<sup>118</sup> R c W(R), 1992 CSC 56, [1992] 2 RCS 122 [*WR*] à la p 131 (voir aussi R c R(D), 1996 CSC 207, [1996] 2 RCS 291 au para 84 [*RD*]; R c Burke, 1996 CSC 229, [1996] 1 RCS 474 au para 5 [*Burke*]; R c François, 1994 CSC 52, [1994] 2 RCS 827 à la p 836 [*François*]).

peut tenir compte des pauses importantes dans les réponses, des modifications de la physionomie, des regards de colère, de la confusion et de l'inquiétude.<sup>119</sup>

Il est le mieux placé « pour apprécier la conduite et la crédibilité des témoins »<sup>120</sup> si bien que « lorsqu'une question importante de crédibilité est en cause, la justice fondamentale exige que cette question soit tranchée par voie d'audition »<sup>121</sup> :

Je ferai cependant remarquer que, même si les auditions fondées sur des observations écrites sont compatibles avec les principes de justice fondamentale pour certaines fins, elles ne donnent pas satisfaction dans tous les cas. Je pense en particulier que, lorsqu'une question importante de crédibilité est en cause, la justice fondamentale exige que cette question soit tranchée par voie d'audition. Les cours d'appel sont bien conscientes de la faiblesse inhérente des transcriptions lorsque des questions de crédibilité sont en jeu et elles sont donc très peu disposées à réviser les conclusions des tribunaux qui ont eu l'avantage d'entendre les témoins en personne. [...] Je puis difficilement concevoir une situation où un tribunal peut se conformer à la justice fondamentale en tirant, uniquement à partir d'observations écrites, des conclusions importantes en matière de crédibilité.<sup>122</sup>

D'ailleurs, en common law, contrairement au droit québécois<sup>123</sup>, pour qu'une déclaration antérieure incompatible d'un témoin autre que l'accusé soit admise comme preuve de la véracité de son contenu, celle-ci devrait notamment avoir été

<sup>119</sup> P(D) c S(C), 1993 CSC 35, [1993] 4 RCS 141 à la p 192 [SC].

<sup>120</sup> P(S) c R(M), 1996 CSC 162, [1996] 2 RCS 842 au para 32 (voir aussi Alberta Union of Provincial Employees c Lethbridge Community College, 2004 CSC 28, [2004] 1 RCS 727 au para 22; Fletcher c Société d'assurance publique du Manitoba, 1990 CSC 59, [1990] 3 RCS 191 à la p 204 [Fletcher]).

<sup>121</sup> Singh c Ministre de l'Emploi et de l'Immigration, 1985 CSC 65, [1985] 1 RCS 177 au para 59 [Singh] (voir aussi Deghani c Canada (Ministre de l'Emploi et de l'Immigration), 1993 CSC 128, [1993] 1 RCS 1053 à la p 1078).

<sup>122</sup> Singh, *ibid* au para 59.

<sup>123</sup> Léo Ducharme, « De l'admissibilité des déclarations antérieures d'un témoin à titre d'exception à la règle du ouï-dire » (2012) 71 R du B 175 : « En droit québécois, la jurisprudence n'a pas comme tel abordé la question de la fiabilité d'une déclaration incompatible sous l'angle des substituts aux formalités prescrites dans le cas d'un témoignage. Toutefois, il nous semble ressortir de l'arrêt Brès c. Compagnie d'assurance générale Cumis de la Cour d'appel que l'interrogatoire ou le contre-interrogatoire du témoin au sujet de la déclaration incompatible soit à la fois une formalité essentielle et suffisante ».

enregistrée intégralement sur bande vidéo pour que le juge des faits puisse examiner le comportement de l'auteur de la déclaration<sup>124</sup> :

Quand le témoin est à la barre, le juge des faits peut observer ses réactions aux questions, ses hésitations, il peut voir s'il est catégorique, etc. Fait plus important, qui subsume tous ces facteurs, le juge peut évaluer la relation entre celui qui pose les questions et le témoin, et mesurer dans quelle mesure le témoignage est le produit de l'interrogatoire. Ces observations et indications subtiles ne ressortent pas d'une transcription lue à l'audience par un avocat sur un ton monocorde et faisant totalement abstraction du climat de l'échange.

Le juge des faits dispose de tous ces indices de crédibilité, et donc de fiabilité, quand la déclaration antérieure des témoins a été enregistrée sur bande vidéo. [...] L'audiovisuel permet de remarquer d'autres aspects de la déclaration qu'une transcription ne peut rendre, tels que les actions et les gestes caractéristiques du témoin (comme dans le cas présent), ou les réponses données par des signes de tête (dénégation ou acquiescement). Autrement dit, l'enregistrement donne l'impression au spectateur, autant que faire se peut, d'être dans la pièce avec le témoin et le policier qui l'interroge. Non seulement le juge des faits peut constater tous les indices non verbaux de fiabilité, mais encore il peut assister à la reproduction fidèle de la déclaration, ce qui élimine le danger de relation inexacte qui est à la base de la règle interdisant le ouï-dire.<sup>125</sup>

Dans l'ordre, nous discuterons des principes de base et du rôle de l'expert ainsi que des motifs de contestation de l'évaluation de la crédibilité selon la Cour suprême du Canada.

<sup>124</sup> R c Youvarajah, 2013 CSC 41, [2013] 2 RCS 720 aux para 54, 70; R c Mapara, 2005 CSC 23, [2005] 1 RCS 358 au para 46; R c Starr, 2000 CSC 40, [2000] 2 RCS 144 au para 160; R c Hawkins, 1996 CSC 154, [1996] 3 RCS 1043 au para 76; R c U(FJ), 1995 CSC 74, [1995] 3 RCS 764 au para 34; McInroy et autre c La Reine, 1978 CSC 175, [1979] 1 RCS 588.

<sup>125</sup> R c B(KG), 1993 CSC 116, [1993] 1 RCS 740 aux pp 792-793 (voir aussi R c DD, 2000 CSC 43, [2000] 2 RCS 275 au para 160 [DD]).

### 1.2.1 Les principes de base et le rôle de l'expert

Selon la Cour suprême du Canada, la crédibilité « ne peut pas être déterminée selon des règles fixes »<sup>126</sup> car elle « varie en fonction des faits de chaque affaire »<sup>127</sup>:

Il n'est ni souhaitable ni possible d'établir des règles inflexibles sur les situations où il y a lieu d'évaluer les témoignages selon des normes applicables soit aux adultes, soit aux enfants, car on rétablirait ainsi des stéréotypes aussi rigides et injustes que ceux que visaient à dissiper les récents changements apportés en droit relativement aux témoignages des enfants. Quiconque témoigne devant un tribunal, quel que soit son âge, est une personne dont il faut évaluer la crédibilité et le témoignage selon les critères pertinents compte tenu de son développement mental, de sa compréhension et de sa facilité de communiquer.<sup>128</sup>

En effet, « [l]a question de la crédibilité en est une de fait qui ne peut être déterminée par l'application d'un ensemble de règles qui, à ce qui est suggéré, devraient avoir force de loi »<sup>129</sup> :

Des juges éminents ont parfois indiqué certains guides qui se sont révélés être d'une grande utilité, mais mes recherches m'indiquent qu'on a jamais tenté d'indiquer tous les facteurs susceptibles d'entrer en jeu. C'est une question où trop de caractéristiques humaines tant positives que négatives doivent être prises en considération. L'intégrité générale de l'intelligence du témoin, ses facultés d'observation, la capacité de sa mémoire et l'exactitude de sa déposition sont des facteurs importants. Il est également important de déterminer s'il essaie de bonne foi de dire la vérité, s'il est sincère et franc ou s'il a des préjugés ou s'il est réticent ou évasif. Toutes ces questions entre autres peuvent recevoir une réponse d'après l'observation de la conduite et du comportement général du témoin en déterminant la crédibilité.<sup>130</sup>

<sup>126</sup> *François*, *supra* note 118 à la p 839 (voir aussi R c WH, 2013 CSC 22, [2013] 2 RCS 180 au para 31 [WH]; R c S(RD), 1997 CSC 324, [1997] 3 RCS 484 au para 128 [SRD]; R c C(R), 1993 CSC 142, [1993] 2 RCS 226 aux pp 226-227; R c Chevrier (1992), 49 QAC 37 à la p 42).

<sup>127</sup> *Vetrovec c La Reine*, 1982 CSC 20, [1982] 1 RCS 811 à la p 822 [Vetrovec].

<sup>128</sup> *WR*, *supra* note 118 à la p 134 (voir aussi R c B(G), 1990 CSC 114, [1990] 2 RCS 30 aux pp 54-55).

<sup>129</sup> *White v The King*, 1947 SCC 1, [1947] SCR 268 à la p 272 [White] [notre traduction].

<sup>130</sup> *White*, *ibid* à la p 272.

Ainsi, l'évaluation de la crédibilité doit « être laissée au bon sens du juge des faits »<sup>131</sup> :

Cette décision repose non pas seulement sur des facteurs comme l'évaluation de l'importance de quelque prétendue incohérence ou raison d'inventer susceptible de faire l'objet d'un examen raisonné par une cour d'appel, mais sur le comportement du témoin et le bon sens des jurés, qui ne peuvent pas être évalués par la cour d'appel. Il s'agit, dans ce dernier cas, de l'« avantage » que possède le juge des faits, que ce soit un juge ou un jury, mais que la cour d'appel ne possède pas et qu'elle doit prendre en considération au moment de décider si le verdict est déraisonnable.<sup>132</sup>

Il « doit s'appuyer sur ses acquis antérieurs pour exercer ses fonctions juridictionnelles »<sup>133</sup> :

L'on s'attend à ce que les jurés mettent à contribution tout leur bagage d'expériences dans l'accomplissement de leur tâche. C'est à partir de leurs connaissances sur le comportement humain, connaissances qu'ils ont évidemment acquises à l'extérieur de la salle d'audience, qu'on leur demande d'apprécier la crédibilité des témoins et de tirer des inférences des faits prouvés.<sup>134</sup>

Le juge des faits, que ce soit un juge ou un jury, doit utiliser son « bagage d'expériences »<sup>135</sup>. Autrement dit, l'évaluation de la crédibilité « doit toujours être le résultat de l'opinion du [juge des faits] sur les divers éléments perçus au procès, de son expérience, de sa logique et de son intuition à l'égard de l'affaire »<sup>136</sup>. Elle « varie

<sup>131</sup> *François*, *supra* note 118 à la p 839 (voir aussi *WR*, *supra* note 118 aux pp 836-837).

<sup>132</sup> *François*, *ibid* à la p 837 (voir aussi *HL c Canada* (Procureur général), 2005 CSC 25, [2005] 1 RCS 401 au para 56; *WH*, *supra* note 126 aux para 32, 41).

<sup>133</sup> *SRD*, *supra* note 126 au para 38.

<sup>134</sup> *R c Pan*; *R c Sawyer*, 2001 CSC 42, [2001] 2 RCS 344 au para 61 [*Pan*].

<sup>135</sup> *Pan*, *ibid* au para 61.

<sup>136</sup> *Marquard*, *supra* note 115 à la p 248 (voir aussi *RD*, *supra* note 118 au para 74).

en fonction des faits de chaque affaire»<sup>137</sup>, elle est davantage « un art qu'une science »<sup>138</sup> :

Par exemple, il peut y avoir quelque chose dans l'attitude d'une personne à la barre des témoins qui amènera un juré à conclure que le témoin n'est pas crédible. Il est possible que le juré soit incapable d'indiquer l'aspect précis de l'attitude du témoin qu'il a jugé suspect, et qu'il ne puisse, par conséquent, s'expliquer à lui-même ou expliquer aux autres exactement pourquoi il ne faudrait pas croire le témoin. Les jurés ne devraient pas avoir le sentiment que l'impression générale, peut-être intangible, qui se dégage de l'attitude d'un témoin ne peut pas être prise en considération dans l'appréciation de sa crédibilité.

Il s'ensuit qu'il n'est certainement pas essentiel de dire aux jurés qu'un doute raisonnable est un doute qu'il est possible de motiver. Cela pourrait compliquer inutilement la tâche du jury. Il suffira de lui dire qu'un doute raisonnable est un doute fondé sur la raison et le bon sens, et qui doit reposer logiquement sur la preuve ou l'absence de preuve.<sup>139</sup>

En effet, « il est souvent difficile, voire impossible, de dire avec précision ce qui a influé sur la conclusion finale tirée relativement à la crédibilité d'un témoignage »<sup>140</sup>.

Il peut être compliqué de montrer « l'enchevêtrement complexe des impressions qui se dégagent de l'observation et de l'audition des témoins »<sup>141</sup> :

Apprécier la crédibilité ne relève pas de la science exacte. Il est très difficile pour le juge de première instance de décrire avec précision l'enchevêtrement complexe des impressions qui se dégagent de l'observation et de l'audition des témoins, ainsi que des efforts de conciliation des différentes versions des faits. C'est pourquoi notre Cour a statué — la dernière fois dans l'arrêt H.L. — qu'il

<sup>137</sup> *Vetrovec*, *supra* note 127 à la p 822.

<sup>138</sup> *SRD*, *supra* note 126 au para 128.

<sup>139</sup> R c Lifchus, 1997 CSC 319, [1997] 3 RCS 320 a para 29.

<sup>140</sup> *WH*, *supra* note 126 au para 39.

<sup>141</sup> R c Gagnon, 2006 CSC 17, [2006] 1 RCS 621 au para 20 [*Gagnon*] (voir aussi *WH*, *ibid* au para 39; R c Griffin, 2009 CSC 28, [2009] 2 RCS 42 au para 86 [*Griffin*]; FH c McDougall, 2008 CSC 53, [2008] 3 RCS 41 au para 72 [*McDougall*]; R c REM, 2008 CSC 51, [2008] 3 RCS 3 au para 28 [*REM*]; R c Dinardo, 2008 CSC 24, [2008] 1 RCS 788 au para 26 [*Dinardo*]).

fallait respecter les perceptions du juge de première instance, sauf erreur manifeste et dominante.<sup>142</sup>

Ainsi, puisqu'il « est inévitable et légitime que l'expérience personnelle de chaque juge soit mise à profit et se reflète dans ses jugements »<sup>143</sup>, il faut toutefois que « cette expérience soit pertinente, qu'elle ne soit pas fondée sur des stéréotypes inappropriés, et qu'elle n'entrave pas la résolution juste et équitable de l'affaire à la lumière des faits mis en preuve »<sup>144</sup> :

Comme nous l'avons déjà noté, il est indubitable que dans une société bilingue, multiraciale et multiculturelle, chaque juge aborde l'exercice de la justice dans une perspective qui lui est propre. Il aura certainement été conditionné et formé par ses expériences personnelles, et on ne peut s'attendre à ce qu'il s'en départisse dès qu'il est nommé juge. En fait, pareille transformation priverait la société du bénéfice des précieuses connaissances acquises alors qu'il était encore avocat. De même, elle empêcherait la réunion d'une diversité d'expériences au sein de la magistrature. La personne raisonnable ne s'attend pas à ce que le juge joue le rôle d'un figurant neutre; elle exige cependant qu'il fasse preuve d'impartialité lorsqu'il rend justice.<sup>145</sup>

Étant donné qu'un « des principes fondamentaux de notre système juridique porte que les juges et les jurys sont compétents pour déterminer la crédibilité et la fiabilité d'une preuve »<sup>146</sup>, un expert ne peut exprimer une opinion sur la question de savoir si un témoin ment ou dit la vérité. Autrement dit, l'évaluation de la crédibilité est une « question qui relève clairement de l'expérience de juges et de jurys et à l'égard de laquelle aucune preuve d'expert n'est nécessaire »<sup>147</sup>. Le « juge ou jury qui se contente

<sup>142</sup> *Gagnon, ibid* au para 20 (voir aussi *Griffin, ibid* au para 86; *McDougall, ibid* au para 72; *REM, ibid* au para 48; *Dinardo, ibid* au para 26).

<sup>143</sup> *SRD, supra* note 126 au para 29.

<sup>144</sup> *SRD, ibid* au para 29.

<sup>145</sup> *SRD, ibid* au para 38.

<sup>146</sup> R c *Béland*, 1987 CSC 27, [1987] 2 RCS 398 au para 17 [*Béland*] (voir aussi *Oickle, supra* note 113 au para 138).

<sup>147</sup> *Béland, ibid* au para 17 (voir aussi *Oickle, ibid* au para 138).

d'accepter une opinion d'expert sur la crédibilité d'un témoin ne respecterait pas son devoir d'établir lui-même la crédibilité du témoin »<sup>148</sup> :

La question de la crédibilité relève de la compétence des profanes. Les gens ordinaires jugent quotidiennement si une personne ment ou dit la vérité. L'expert qui témoigne sur la crédibilité n'est pas tenu par la lourde tâche du juge ou du juré. De plus, il se peut que l'opinion de l'expert repose sur des éléments qui ne font pas partie de la preuve en vertu de laquelle le juge et le juré sont tenus de rendre un juste verdict. Enfin, la crédibilité est un problème notoirement complexe, et l'opinion d'un expert risque d'être beaucoup trop facilement acceptée par un jury frustré pour faciliter la résolution de ses difficultés. Toutes ces considérations ont donné naissance à la sage politique en droit qui consiste à rejeter le témoignage d'expert sur la sincérité des témoins.<sup>149</sup>

De plus, « la règle interdisant les témoignages justificatifs, c'est-à-dire toute preuve produite uniquement pour confirmer la crédibilité d'un témoin, repose sur un solide fondement jurisprudentiel »<sup>150</sup> :

Cette règle tire son origine de la pratique médiévale des témoignages justificatifs; l'accusé dans une affaire criminelle ou le défendeur dans une affaire civile pouvait établir son innocence en produisant un certain nombre de témoins justificateurs qui juraient de la véracité de ce qu'il avait dit sous serment. [...] À notre époque, elle se justifie par le fait qu'il appartient au juge des faits de se prononcer sur la crédibilité et que le juge ou les jurés sont tout aussi bien placés qu'un autre témoin pour statuer sur la crédibilité. On ne satisfait donc pas à l'exigence fondamentale applicable au témoignage d'expert, qui est d'aider le juge ou le jury à clarifier une question technique ou scientifique qui, sans cela, pourrait ne pas être évidente.<sup>151</sup>

Le témoignage d'un expert peut toutefois porter accessoirement sur l'évaluation de la crédibilité<sup>152</sup> :

<sup>148</sup> *Marquard, supra* note 115 à la p 248.

<sup>149</sup> *Marquard, ibid* à la p 248 (voir aussi *RD, supra* note 118 au para 74).

<sup>150</sup> *Béland, supra* note 146 à la p 248 (voir aussi *Marquard, ibid* à la p 248).

<sup>151</sup> *R c Burns, 1994 CSC 127, [1994] 1 RCS 656* à la p 667 [*Burns*].

<sup>152</sup> *DD, supra* note 125 au para 20.

La preuve d'expert ne serait pas pertinente si elle ne rendait pas une version des événements plus probable qu'une autre, de sorte qu'elle touche presque toujours la crédibilité d'un ou de plusieurs témoins. Il s'ensuit qu'une question de fait peut presque toujours être tournée en question de crédibilité. Cela n'empêche pas nécessairement l'admission de la preuve d'expert. Pourvu que la preuve ne porte pas directement sur la simple question de la crédibilité, elle peut être jugée pertinente même si le témoignage de l'expert risque de rehausser ou de diminuer la crédibilité d'un témoin.<sup>153</sup>

Ainsi, lorsque « certains aspects du comportement humain, qui sont importants dans l'appréciation de la crédibilité d'un témoin par le juge ou le jury, risquent de ne pas être compris par le profane »<sup>154</sup>, le témoignage d'expert sur le comportement humain peut être nécessaire « pour donner à la cour des renseignements scientifiques qui, selon toute vraisemblance, dépassent l'expérience et la connaissance d'un juge ou d'un jury »<sup>155</sup>. En effet, « dans certaines circonstances, la personne moyenne peut ne pas avoir une connaissance ou une expérience suffisante du comportement humain pour pouvoir tirer des faits qui lui ont été présentés une conclusion appropriée »<sup>156</sup> :

Pour cette raison, il est de plus en plus largement reconnu que, si le témoignage d'expert sur la crédibilité d'un témoin n'est pas admissible, le témoignage d'expert sur le comportement humain et les facteurs psychologiques et physiques qui peuvent provoquer un certain comportement pertinent quant à la crédibilité, est admissible, pourvu qu'il aille au-delà de l'expérience ordinaire du juge des faits.<sup>157</sup>

Qu'un expert témoigne ou non, l'évaluation de la crédibilité peut faire l'objet de différents reproches. Quels sont ces reproches ?

---

<sup>153</sup> *DD*, *ibid* au para 20.

<sup>154</sup> *Marquard*, *supra* note 115 à la p 250.

<sup>155</sup> *Burns*, *supra* note 151 à la p 666.

<sup>156</sup> *R c Lavallee*, 1990 CSC 95, [1990] 1 RCS 852 aux pp 870-871 (voir aussi *DD*, *supra* note 125 au para 28).

<sup>157</sup> *Marquard*, *supra* note 115 à la p 249 (voir aussi *DD*, *ibid* au para 19; *RD*, *supra* note 118 au para 38).

### 1.2.2 Les motifs de contestation de l'évaluation de la crédibilité

L'évaluation de la crédibilité d'un témoin « ne tient pas seulement à des considérations objectives »<sup>158</sup>. Toutefois, le juge des faits, « à titre d'arbitre de la vérité, ne peut pas juger de la crédibilité des témoins en se fondant sur des caractéristiques sans pertinence »<sup>159</sup> et substituer son « expérience personnelle »<sup>160</sup> au droit :

Par contre, quand il s'agit de savoir quelle règle de droit il faut appliquer aux conclusions de faits, ce sont les principes juridiques qui s'imposent et non les croyances personnelles du juge qui peuvent aller à l'encontre de ces principes. Qui plus est, bien que sa compréhension de la nature humaine influe légitimement sur ses conclusions concernant la crédibilité ou les faits, le juge ne doit les tirer qu'après avoir fait preuve d'ouverture d'esprit à l'égard de toutes les parties au litige et après avoir examiné leurs prétentions.<sup>161</sup>

Le juge des faits doit « décider de la crédibilité du témoin après avoir entendu la preuve »<sup>162</sup> :

Le juge des faits tiendra compte de tous les éléments de preuve avant d'évaluer la crédibilité générale des témoins, y compris celle de l'accusé. Un juge siégeant seul ou un jury a la possibilité d'observer l'attitude des témoins, d'entendre les témoignages et d'évaluer tous les éléments de preuve qui sont soumis. Tous ces facteurs entreront en ligne de compte pour évaluer la crédibilité de l'accusé ou d'un autre témoin.<sup>163</sup>

Quant au niveau de détails requis pour expliquer les conclusions relatives à la crédibilité, celui-ci peut « varier selon la preuve versée au dossier et la dynamique du

<sup>158</sup> *WH*, *supra* note 126 au para 32 (voir aussi *WR*, *supra* note 118 aux pp 836-837).

<sup>159</sup> *SRD*, *supra* note 126 au para 20.

<sup>160</sup> *SRD*, *ibid* au para 38.

<sup>161</sup> *SRD*, *ibid* au para 38.

<sup>162</sup> R c Stinchcombe, 1991 CSC 45, [1991] 3 RCS 326 à la p 346.

<sup>163</sup> R c G(SG), 1997 CSC 311, [1997] 2 RCS 716 au para 72.

procès »<sup>164</sup>. Par exemple, advenant que « les facteurs en faveur ou en défaveur de la crédibilité ressortent clairement du dossier »<sup>165</sup>, les motifs du juge des faits « ne peuvent être jugés déficients simplement parce qu'il ne les a pas énumérés »<sup>166</sup> :

Bien qu'il soit utile que le juge tente d'exposer clairement les motifs qui l'ont amené à croire un témoin plutôt qu'un autre, en général ou sur un point en particulier, il demeure que cet exercice n'est pas nécessairement purement intellectuel et peut impliquer des facteurs difficiles à énoncer. De plus, pour expliquer en détail pourquoi un témoignage a été écarté, il se peut que le juge doive tenir des propos peu flatteurs sur le témoin. Or, le juge voudra peut-être épargner à l'accusé, qui a témoigné pour nier le crime, la honte de subir des commentaires négatifs sur son comportement, en plus de celle de voir son témoignage écarté et d'être déclaré coupable. Bref, l'appréciation de la crédibilité est un exercice difficile et délicat qui ne se prête pas toujours à une énonciation complète et précise.<sup>167</sup>

L'évaluation de la crédibilité doit néanmoins avoir un « fondement raisonnable »<sup>168</sup>. Ainsi, « [i]l ne s'agit pas d'indiquer comment le juge est parvenu à sa conclusion, ou d'une invitation à « suivre son raisonnement », mais plutôt de révéler pourquoi il a rendu cette décision »<sup>169</sup>. En effet, « [i]l doit être possible de discerner les raisons qui fondent la décision du juge, dans le contexte de la preuve présentée, des observations des avocats et du déroulement du procès »<sup>170</sup> :

Notre Cour a sans cesse exhorté les juges de première instance à expliquer leurs conclusions sur la crédibilité et le doute raisonnable de manière à permettre un examen convenable par un tribunal d'appel. Après avoir encouragé la rédaction de motifs détaillés, il serait contraire au but recherché de scruter ceux-ci à la loupe en sapant le rôle du juge du procès dans l'appréciation de l'ensemble de

<sup>164</sup> *REM*, *supra* note 141 au para 51.

<sup>165</sup> *REM*, *ibid* au para 51.

<sup>166</sup> *REM*, *ibid* au para 51.

<sup>167</sup> *REM*, *ibid* au para 49 (voir aussi *WH*, *supra* note 126 au para 39; R c HSB, 2008 CSC 52, [2008] 3 RCS 32 aux para 7-8 [*HSB*]).

<sup>168</sup> *Gagnon*, *supra* note 141 au para 23 (voir aussi *WR*, *supra* note 118).

<sup>169</sup> *REM*, *supra* note 141 au para 17 (voir aussi R c Wilcox, 2014 CSC 75 au para 1; R c Szczerbaniwicz, 2010 CSC 15, [2010] 1 RCS 455 au para 37; *HSB*, *supra* note 167 aux para 2, 13).

<sup>170</sup> *REM*, *ibid* au para 17.

la preuve. Les propos du juge de première instance doivent être examinés non seulement avec soin, mais aussi dans le contexte. Les termes employés se prêtent la plupart du temps à de multiples interprétations et qualifications. Cependant, l'examen en appel ne commande pas l'analyse de chaque mot, mais bien que l'on détermine si une erreur justifiant l'annulation se dégage des motifs dans leur ensemble. Il s'agit de déterminer le sens général et ordinaire de ceux-ci, et non de se livrer à l'analyse de leurs composantes linguistiques individuelles.<sup>171</sup>

Ainsi, un tribunal d'appel ne peut intervenir uniquement parce qu'il a une opinion différente<sup>172</sup>. L'évaluation de la crédibilité est de nature très personnelle :

La détermination de la crédibilité est par nature très personnelle et repose sur des éléments intangibles comme le comportement et la manière de témoigner; c'est pourquoi il y a un principe bien établi qui veut que les cours d'appel défèrent généralement aux conclusions de fait du juge du procès, en particulier celles concernant la crédibilité. [...]

Toutefois, c'est aussi en raison de la nature personnelle de la détermination de la crédibilité que le juge, en tant que juge des faits, est tenu de prendre bien soin d'être et de paraître neutre. En s'acquittant de cette obligation, le juge s'engage dans une entreprise délicate. D'une part, il lui est manifestement permis de recourir au sens commun et aux enseignements tirés de son expérience personnelle pour observer un témoin et évaluer sa véracité en tenant compte, en particulier, de facteurs tels que la déposition qu'il a faite et son comportement. D'autre part, le juge doit éviter d'apprécier la crédibilité du témoin sur la foi de généralisations ou d'éléments non versés en preuve.<sup>173</sup>

Un tribunal d'appel doit « tenir compte de la position privilégiée du juge des faits relativement à des questions de crédibilité »<sup>174</sup> et « devrait, sauf dans les situations exceptionnelles, s'abstenir d'intervenir dans ces décisions »<sup>175</sup> :

<sup>171</sup> *Gagnon, supra* note 141 au para 19.

<sup>172</sup> *REM, supra* note 141 au para 56; *Dinardo, supra* note 141 aux para 32-35; *HSB, supra* note 167 au para 15; *Gagnon, ibid* au para 10; *Schwartz c Canada*, 1996 CSC 217, [1996] 1 RCS 254 au para 33 [*Schwartz*]; *Beaudouin-Daigneault c Richard*, 1984 CSC 15 [1984] 1 RCS 2 aux pp 8-9; *Tewkesbury, supra* note 117 à la p 195.

<sup>173</sup> *SRD, supra* note 126 aux para 128-129.

<sup>174</sup> *WR, supra* note 118 (voir aussi *R c CLY*, [2008] 1 RCS 5, 2008 CSC 2 au para 21 [*CLY*]; *Hamilton c Open Window Bakery Ltd*, 2004 CSC 9, [2004] 1 RCS 303 au para 27; *Housen c Nikolaisen*, 2002

Les cours d'appel devraient faire preuve d'un grand respect envers les conclusions tirées au procès quant à la crédibilité des témoins et se rappeler combien il est important de tenir compte de la situation particulière dans laquelle se trouve le juge des faits lorsqu'il évalue la crédibilité, et du fait qu'il a l'avantage, que n'a pas la cour d'appel, d'observer les témoins qui déposent.<sup>176</sup>

Néanmoins, un tribunal d'appel peut intervenir lorsqu'il est « en présence d'un de ces cas peu communs où l'appréciation de la crédibilité par [le juge des faits] ne peut pas s'appuyer sur quelque interprétation raisonnable que ce soit de la preuve »<sup>177</sup>. Ainsi, l'intervention peut notamment être justifiée par « [l']absence de motifs ou leur insuffisance en ce qui concerne la crédibilité »<sup>178</sup> :

Dans un litige dont l'issue est en grande partie liée à la crédibilité, on tiendra compte de la déférence due aux conclusions sur la crédibilité tirées par le juge de première instance pour déterminer s'il a suffisamment motivé sa décision. Les lacunes dans l'analyse de la crédibilité effectuée par le juge du procès, telle qu'il l'expose dans ses motifs, ne justifieront que rarement l'intervention de la cour d'appel. Néanmoins, le défaut d'expliquer adéquatement comment il a résolu les questions de crédibilité peut constituer une erreur justifiant l'annulation de la décision.<sup>179</sup>

Toutefois, à moins qu'une erreur manifeste et dominante ressorte des motifs du juge des faits<sup>180</sup>, un tribunal d'appel doit faire preuve de déférence<sup>181</sup>. Autrement dit, un

---

CSC 33, [2002] 2 RCS 235 au para 25 [*Housen*]; *RD*, *supra* note 118 au para 84; *Burke*, *supra* note 118 au para 5; *François*, *supra* note 118; R c M(SH), 1989 CSC 31, [1989] 2 RCS 446).

<sup>175</sup> *SC*, *supra* note 119 à la p 192.

<sup>176</sup> R c Brooks, 2000 CSC 11, [2000] 1 RCS 237 au para 6.

<sup>177</sup> *Burke*, *supra* note 118 au para 7 (voir aussi *WH*, *supra* note 126 au para 33; R c RP, 2012 CSC 22, [2012] 1 RCS 746 aux para 10, 12; R c Beaudry, 2007 CSC 5, [2007] 1 RCS 190 au para 63; R c Sheppard, 2002 CSC 26, [2002] 1 RCS 869 au para 38).

<sup>178</sup> R c Braich, 2002 CSC 27, [2002] 1 RCS 903 au para 23.

<sup>179</sup> *Dinardo*, *supra* note 141 au para 26 (voir aussi R c Vuradin, 2013 CSC 38, [2013] 2 RCS 639 au para 11 [*Vuradin*]; *REM*, *supra* note 141 au para 32).

<sup>180</sup> *Gagnon*, *supra* note 141 au para 10 (voir aussi Canada (Citoyenneté et Immigration) c Harkat, 2014 CSC 37 au para 109; Payette c Guay inc, 2013 CSC 45, [2013] 3 RCS 95 au para 66; R c JAA, 2011 CSC 17, [2011] 1 RCS 628 au para 67; R c Mann, 2004 CSC 52, [2004] 3 RCS 59 au para 49; *Housen*, *supra* note 174 au para 10; *Fletcher*, *supra* note 120 aux pp 204-205; *MacNeill*, *supra* note 117 aux pp 205-206).

tribunal d'appel doit faire preuve d'une retenue considérable<sup>182</sup> et, de façon générale, il n'interviendra pas dans l'exercice du pouvoir discrétionnaire du juge des faits<sup>183</sup>, dans l'évaluation de la crédibilité<sup>184</sup> :

Lorsqu'un juge entend et voit les témoins et qu'il tire une conclusion ou fait une déduction sur la base du poids qu'il attribue à leurs témoignages, ce jugement doit être traité avec grand respect, même si le juge n'a fait aucune observation à l'égard de la crédibilité. Naturellement, je comprends très bien une cour d'appel qui décide de ne pas intervenir dans le cas où le juge affirme dans ses motifs qu'il croit certains témoins plutôt que d'autres, après les avoir vus et entendus. Mais ce n'est pas ce qui se produit ordinairement devant une cour de justice. Ordinairement, devant une cour de justice, les choses sont partagées beaucoup plus également; des témoins sans parti pris conscient peuvent, par leur attitude, leur tenue, leur hésitation, la nuance de leurs expressions, voire par leurs cillements, avoir donné à celui qui les a vus et entendus une impression que le dossier imprimé ne peut pas reproduire. Psychologiquement parlant, quelle est donc alors l'obligation d'une cour d'appel? À mon avis, les juges d'une cour d'appel doivent, dans ces circonstances, se poser la question que je me pose présentement: moi qui ne puis profiter de ces avantages, parfois marqués, parfois subtils, dont bénéficie le juge qui entend la preuve et qui préside le procès, suis-je en mesure de conclure avec certitude, en l'absence de ces avantages, que le juge qui en a bénéficié a commis une erreur manifeste? Si je ne puis me convaincre que le juge qui en bénéficié a commis une erreur manifeste, il est alors de mon devoir de déférer à son jugement.<sup>185</sup>

---

<sup>181</sup> *Gagnon*, *ibid* au para 10 (voir aussi *Vuradin*, *supra* note 179 au para 11; *WH*, *supra* note 126 au para 30, 33; R c Côté, 2011 CSC 46, [2011] 3 RCS 215 au para 52; *McDougall*, *supra* note 141 au para 72; *HSB*, *supra* note 167 au para 15; R c Boucher, 2005 CSC 72, [2005] 3 RCS 499 au para 41).

<sup>182</sup> R c Burke, 2002 CSC 55, [2002] 2 RCS 857 au para 14; R c Regan, 2002 CSC 12, [2002] 1 RCS 297 au para 141; *Delgamuukw*, *supra* note 109 aux para 78, 91; R c Van der Peet, 1996 CSC 216, [1996] 2 RCS 507; R c E(AW), 1993 CSC 65, [1993] 3 RCS 155.

<sup>183</sup> *Botiuk c Toronto Free Press Publications Ltd*, 1995 CSC 60, [1995] 3 RCS 3 au para 125.

<sup>184</sup> *Housen*, *supra* note 174 au para 13.

<sup>185</sup> *Clarke v Edinburgh Tramways Co*, [1919] SC(HL) 35 aux pp 35-36 (voir aussi *Schwartz*, *supra* note 172 au para 32; *Dickason c Université de l'Alberta*, 1992 CSC 30, [1992] 2 RCS 1103 à la p 1149; *Fletcher*, *supra* note 120 aux pp 202-203; *Cadorette*, *supra* note 117 à la p 383; *Radclyffe v Rennie and McBeath*, 1965 SCC 96, [1965] SCR 703 à la p 712; *Sershall*, *supra* note 117 à la p 307).

Un tribunal d'appel ne peut donc « faire fi de l'avantage dont jouit le juge du procès du fait qu'il observe et entend les témoins et [...] substituer [sa] propre appréciation de la crédibilité à celle du juge du procès »<sup>186</sup> :

Les raisons qui expliquent ce principe de retenue sont évidentes et impérieuses. Les juges du procès entendent directement les témoins. Ils observent leur comportement à la barre et entendent le ton de leurs réponses. Ils obtiennent donc beaucoup de renseignements qui ne se dégagent pas nécessairement d'une transcription, si complète soit-elle. Même si, sur le plan logistique, il était possible aux cours d'appel de réentendre régulièrement les témoins afin d'obtenir ces renseignements, elles ne le feraient pas; l'examen et l'évaluation de ce genre d'éléments de preuve relèvent de la compétence particulière de la cour de première instance. Plus on remonte la chaîne d'appels, plus on perd cette compétence institutionnelle et plus le risque est grand de voir prendre une décision qui ne reflète pas la réalité de la situation.<sup>187</sup>

L'évaluation de la crédibilité d'un témoin oblige donc le juge des faits à apprécier l'ensemble de la situation sous étude et à porter à cet égard le jugement approprié. En outre, ce n'est que dans le cas d'une erreur manifeste et dominante que le juge des faits ne pourra jouir de la déférence qui lui est habituellement accordée. Quel est le rôle du comportement non verbal à cet égard ? L'affaire R c NS traite cette question.

---

<sup>186</sup> *REM*, *supra* note 141 au para 48; *Schwartz*, *supra* note 172 au para 32 : « D'autres préoccupations liées à la politique judiciaire ont par ailleurs été invoquées pour justifier la règle. Une intervention illimitée des cours d'appel ferait augmenter considérablement le nombre et la durée des appels en général. D'importantes ressources sont mises à la disposition des tribunaux de première instance pour qu'ils puissent évaluer les faits. Il faut préserver l'autonomie et l'intégrité du procès en faisant preuve de retenue à l'égard des conclusions de fait des tribunaux de première instance » (voir aussi *Housen*, *supra* note 174 aux para 12, 24).

<sup>187</sup> R c Buhay, 2003 CSC 30, [2003] 1 RCS 631 au para 46 (voir aussi R c Belnavis, 1997 CSC 320, [1997] 3 RCS 341 au para 76).

### 1.3 La communication non verbale : l'affaire R c NS

*Marius regarda cet homme. Il était lugubre et tranquille. Aucun mensonge ne pouvait sortir d'un tel calme. Ce qui est glacé est sincère. On sentait le vrai dans cette froideur de tombe.*

- Victor Hugo<sup>188</sup>

L'affaire remonte à 2008, elle a été évoquée en introduction. NS a été assignée par le ministère public devant la Cour de justice de l'Ontario pour témoigner à l'enquête préliminaire des intimés accusés d'agression sexuelle à son endroit. Pour des motifs religieux, malgré l'ordonnance du juge présidant l'enquête préliminaire, NS a alors refusé de retirer son niqab et ensuite demandé à la Cour supérieure de l'Ontario d'annuler l'ordonnance. Le jugement a subséquemment été porté en appel devant la Cour d'appel de l'Ontario, puis devant la Cour suprême du Canada.

Nous discuterons donc de l'objet de la communication non verbale lors de procès ainsi que des limites de la communication non verbale selon la Cour suprême du Canada.

#### 1.3.1 L'objet de la communication non verbale lors de procès

Selon la Cour suprême du Canada, l'impossibilité de voir le visage d'un témoin peut « faire obstacle au contre-interrogatoire »<sup>189</sup> effectué par un avocat. En effet, la tenue d'un procès équitable, « un pilier essentiel sans lequel l'institution de la primauté du droit s'effondrerait »<sup>190</sup>, est étroitement liée à la possibilité de voir le visage d'un

<sup>188</sup> Victor Hugo, *Les misérables*, 5<sup>e</sup> partie, Paris, Gallimard, 1951 à a p 440.

<sup>189</sup> NS, *supra* note 31 au para 24.

<sup>190</sup> NS, *ibid* au para 36.

témoin <sup>191</sup>. Toutefois, advenant qu'un témoignage ne soit pas contesté, « l'appréciation de sa crédibilité ainsi que l'efficacité du contre-interrogatoire ne seront pas en cause » <sup>192</sup> et « l'impossibilité de voir le visage du témoin ne portera pas atteinte au droit de l'accusé à un procès équitable » <sup>193</sup>. Autrement dit, « la question de savoir si la possibilité d'observer le visage d'un témoin a une incidence sur l'équité du procès dans chaque cas en particulier dépendra de la déposition que doit faire le témoin » <sup>194</sup>.

Pour en arriver à cette conclusion, la Cour suprême du Canada a rappelé la présomption de common law suivant laquelle « les témoins sont tenus de déposer en audience publique et d'exposer leur visage au regard des avocats, du juge et du jury » <sup>195</sup>. Elle a aussi rappelé que le législateur et les tribunaux ont confirmé cette présomption, notamment en adoptant « des dispositions permettant aux enfants de témoigner au moyen d'un système de télévision en circuit fermé ou derrière un écran de manière à ce qu'ils ne puissent pas voir l'accusé » <sup>196</sup> pourvu qu'elles « n'empêchent pas l'accusé de voir le témoin » <sup>197</sup>. Sur l'utilité du comportement non verbal d'un témoin lors d'un contre-interrogatoire, la Cour suprême du Canada a fait sien le paragraphe 54 du jugement de la Cour d'appel de l'Ontario :

Premièrement, elle limite l'habilité du juge des faits d'évaluer le comportement du témoin. Le comportement est utile pour l'évaluation de la crédibilité du témoin et la fiabilité de la déposition de ce témoin. Deuxièmement, les témoins ne répondent pas aux questions uniquement que par des mots. La communication non verbale peut donner au contre-interrogateur de précieux

---

<sup>191</sup> *NS, ibid* au para 27.

<sup>192</sup> *NS, ibid* au para 28.

<sup>193</sup> *NS, ibid* au para 28.

<sup>194</sup> *NS, ibid* au para 28.

<sup>195</sup> *NS, ibid* au para 22.

<sup>196</sup> *NS, ibid* au para 22.

<sup>197</sup> *NS, ibid* au para 22.

indices. Les mêmes mots peuvent, dépendamment de l'expression faciale du témoin, amener le contre-interrogateur dans différentes directions.<sup>198</sup>

Toujours au paragraphe 54, la Cour d'appel de l'Ontario s'est référé à l'affaire *Police c Razamjoo*<sup>199</sup> de 2005 de Nouvelle-Zélande où le mécanisme instinctif d'évaluation continue du comportement non verbal d'un témoin était décrit :

Bien qu'un contre-interrogatoire efficace est généralement le résultat d'une préparation minutieuse et d'une connaissance approfondie de l'affaire, le processus réel est souvent en partie instinctif. Il implique une évaluation continue de la façon dont le témoin performe et, particulièrement de ce qui est des zones sensibles du point de vue du témoin. Des signaux minuscules, souvent sous la forme de, ou impliquant, des expressions faciales sont reçus par le contre-interrogateur qui leur donne suite souvent, parfois totalement, inconsciemment. L'avocat contre-interrogateur n'a pas le luxe d'être en mesure de porter des jugements sur quoi demander et comment le demander à l'encontre d'une vue d'ensemble comme celle qu'un juge possède à la fin d'une affaire. Une distinction doit être faite entre l'importance du comportement dans le contexte d'une telle vue d'ensemble et l'importance du comportement pour l'avocat qui est, à bien des égards, « dans le feu de l'action », en faisant ce qui est pratiquement des décisions instantanées dans le cadre de la tenue d'un contre-interrogatoire.<sup>200</sup>

Selon la Cour suprême du Canada, l'impossibilité de voir le visage d'un témoin peut également « empêcher le juge des faits, qu'il s'agisse du juge ou du jury, d'apprécier la crédibilité du témoin »<sup>201</sup> :

Le fait que la personne témoigne à visage voilé peut également empêcher le juge des faits, qu'il s'agisse du juge ou du jury, d'apprécier la crédibilité du témoin. Selon un principe bien établi du contrôle en appel, il convient de faire montre de déférence envers le juge des faits pour ce qui est des questions de crédibilité en raison de l'« énorme avantage » qu'ont les juges (et les jurés) de voir et d'entendre les témoins au procès — un avantage que la transcription des

<sup>198</sup> R v NS, 2010 ONCA 670 au para 54 [NS] [notre traduction].

<sup>199</sup> *Police c Razamjoo*, [2005] DCR 408 (NZ Dist Ct) [*Razamjoo*].

<sup>200</sup> *Razamjoo*, *ibid* au para 81; NS, *supra* note 198 au para 54 [notre traduction].

<sup>201</sup> NS, *supra* note 31 au para 25.

témoignages ne peut pas offrir. [...] On affirme que cet avantage découle de la possibilité d'évaluer le comportement du témoin, c'est-à-dire de voir la façon dont il témoigne et réagit au contre-interrogatoire.<sup>202</sup>

Ainsi, en référant directement à *Razamjoo*, la Cour suprême du Canada écrivait que « [l]es changements dans le comportement du témoin peuvent s'avérer fort révélateurs »<sup>203</sup> :

[Il existe des cas] où le comportement du témoin change radicalement au cours de sa déposition. Le regard qui dit « j'espérais ne pas avoir à répondre à cette question », parfois même un regard de pure haine porté sur l'avocat par un témoin qui a manifestement l'impression d'être pris au piège, peuvent être expressifs. Cela vaut également pour les changements brusques dans l'élocution, l'expression du visage ou le langage corporel. Le témoin qui passe d'une élocution calme au bafouillage nerveux; le témoin qui, au départ, parlait clairement et regardait son interlocuteur droit dans les yeux et qui commence à hésiter et à regarder ses pieds; le témoin qui, à un moment donné, devient nerveux et commence à transpirer, voilà autant d'exemples de situations où, malgré les obstacles culturels et linguistiques, le témoin transmet, du moins en partie par l'expression de son visage, un message concernant sa crédibilité.<sup>204</sup>

Toutefois, la Cour suprême du Canada soutenait que « les études scientifiques sur l'importance de voir le visage du témoin en contre-interrogatoire et pour l'appréciation de sa crédibilité peuvent accroître ou diminuer la solidité des arguments présentés en l'espèce »<sup>205</sup>. En effet, « aucun expert n'a témoigné au sujet de l'importance de voir le visage du témoin pour la contre-interroger efficacement et apprécier exactement sa crédibilité »<sup>206</sup>. Le présent mémoire vise notamment à évaluer le bien fondé de ces arguments à partir des connaissances validées et reconnues scientifiquement. À la lumière de la preuve alors au dossier, la juge Abella

<sup>202</sup> *NS, ibid* au para 25.

<sup>203</sup> *NS, ibid* au para 26.

<sup>204</sup> *Razamjoo, supra* note 199 au para 78; *NS, ibid* au para 26.

<sup>205</sup> *NS, ibid* au para 44.

<sup>206</sup> *NS, ibid* au para 17.

avait toutefois émis des réserves sur la portée du comportement non verbal. Quelles sont-elles ?

### 1.3.2 Les limites de la communication non verbale : une opinion dissidente

Alors que la juge en chef McLachlin et les juges Deschamps, Fish et Cromwell ont formulé une règle autorisant un témoin à porter son niqab dans certaines circonstances<sup>207</sup> et que les juges LeBel et Rothstein ont proposé une interdiction de porter le niqab à tous les stades d'une instance criminelle<sup>208</sup>, la juge Abella était plutôt d'avis « qu'il soit permis à N.S. de porter le niqab au cours de l'enquête préliminaire et de tout procès qui pourrait être intenté par la suite »<sup>209</sup>. À propos de la possibilité de voir le visage d'un témoin pour apprécier sa crédibilité, la juge Abella a cependant admis « sans réserve qu'il est préférable de voir plus que moins les expressions faciales des témoins »<sup>210</sup> :

Il ne fait aucun doute qu'on peut évaluer plus facilement le comportement d'un témoin lorsqu'on est à même d'en examiner l'ensemble des éléments : le visage, le langage corporel, la voix, etc. Il ne fait aucun doute non plus qu'idéalement, nous nous attendons, et ce depuis longtemps, à voir le visage du témoin durant sa déposition. Cela ne revient cependant pas à conclure qu'il est

---

<sup>207</sup> *NS, ibid* au para 8 : « La première étape de l'analyse fondée sur les arrêts Dagenais et Mentuck consiste à déterminer s'il est nécessaire en l'espèce d'autoriser le témoin à déposer en portant un niqab pour protéger sa liberté de religion. La deuxième étape consiste à déterminer s'il est nécessaire d'exiger du témoin qu'elle dépose sans porter le niqab pour assurer l'équité du procès. Il faut pour cela se demander s'il existe d'autres moyens d'assurer l'équité du procès tout en permettant au témoin d'exercer sa pratique religieuse. Enfin, en présence d'un véritable conflit qui ne peut être évité, il est nécessaire d'examiner les préjudices et de déterminer si les effets bénéfiques de l'obligation faite au témoin de retirer son niqab (par exemple, atténuer le risque de déclaration de culpabilité injustifiée) sont plus importants que ses effets préjudiciables (par exemple, porter atteinte à la croyance religieuse sincère du témoin) ».

<sup>208</sup> *NS, ibid* au para 78.

<sup>209</sup> *NS, ibid* au para 110.

<sup>210</sup> *NS, ibid* au para 82.

impossible de bien apprécier la crédibilité d'un témoin si l'on ne peut pas observer l'ensemble des éléments de son comportement.<sup>211</sup>

Toutefois, la juge Abella a soutenu que le juge des faits « s'appuie fréquemment sur de nombreux indices autres que les signaux faciaux pour juger crédible un témoin »<sup>212</sup> :

En outre, la possibilité d'évaluer le comportement du témoin est un élément important de l'équité du procès, mais de nombreux tribunaux ont souligné qu'elle est d'une utilité limitée pour tirer des conclusions exactes quant à la crédibilité.<sup>213</sup>

En se référant notamment à l'affaire *R c Pelletier*<sup>214</sup> de 1995 de la Cour d'appel de l'Alberta, la juge Abella a rappelé les « limites inhérentes au fait de s'appuyer sur le comportement »<sup>215</sup> d'un témoin :

Je me demande si la retenue dont on fait preuve envers les conclusions de fait que nous tirons du comportement des témoins est toujours de mise. Je doute de ma propre aptitude, et parfois de celle d'autres juges, à savoir d'après le comportement d'un témoin ou le ton de sa voix s'il dit la vérité. Il parle avec hésitation. Est-ce la marque d'un homme prudent dont les propos commandent pour cette raison la retenue, ou prend-il son temps pour inventer des choses? Le témoin catégorique joue-t-il la comédie pour me duper, ou parle-t-il du fond de son coeur, sachant qu'il a raison? Est-il probablement plus sincère s'il me regarde droit dans les yeux que s'il a le regard fixé sur le sol, peut-être par gêne ou timidité naturelle? Quant à moi, je m'appuie aussi peu que possible sur ces considérations. [...]

Je juge qu'un témoin n'est pas fiable si son témoignage est incompatible avec les faits non contestés ou incontestables à des égards importants, ou si, bien

---

<sup>211</sup> *NS, ibid* au para 91.

<sup>212</sup> *NS, ibid* au para 98.

<sup>213</sup> *NS, ibid* au para 99.

<sup>214</sup> *R c Pelletier* (1995), 1995 ABCA 128, 165 AR 138 au para 18 [*Pelletier*]; *NS, ibid* au para 100.

<sup>215</sup> *NS, ibid* au para 101.

entendu, il se contredit sur des points importants. Je me fonde aussi peu que possible sur des éléments aussi trompeurs que son comportement.<sup>216</sup>

Elle a rappelé que « les tribunaux acceptent régulièrement les dépositions des témoins dont ils ne peuvent observer le comportement que partiellement »<sup>217</sup>, notamment lorsque « la déficience physique ou les restrictions médicales du témoin influent sur la capacité du juge ou des avocats d'évaluer son comportement »<sup>218</sup>. Elle a aussi rappelé qu'il « y a d'autres situations où les tribunaux acceptent la déposition d'un témoin sans être aucunement en mesure d'évaluer son comportement »<sup>219</sup>, notamment les exceptions à la règle du oui-dire<sup>220</sup>. En outre, « le comportement n'est qu'un des facteurs qui entrent dans l'appréciation de la crédibilité d'un témoin »<sup>221</sup> et « [l]e port du niqab ne fait que partiellement obstacle à l'évaluation du comportement »<sup>222</sup> :

Le témoin portant un niqab peut néanmoins s'exprimer par son regard, son langage corporel et ses gestes. De plus, le niqab n'a aucune incidence sur la déposition orale du témoin, y compris le ton et l'inflexion de sa voix, le rythme de ses propos ou, plus important encore, la teneur de ses réponses. Contrairement au cas des déclarations faites à l'extérieur de la salle d'audience, il est toujours loisible à l'avocat de la défense de contre-interroger rigoureusement N.S. durant son témoignage.<sup>223</sup>

Ainsi, étant donné que « l'impossibilité d'observer tout le visage d'un témoin ne nuit que partiellement à ce qui constitue, de toute façon, un simple élément d'un outil imprécis d'appréciation de la crédibilité »<sup>224</sup> et que l'exigence voulant « que tout le comportement puisse être observé dans les cas où une croyance religieuse s'y oppose » est questionnable, la juge Abella contestait la position voulant que de moins

<sup>216</sup> *Pelletier, supra* note 214 au para 18; *NS, ibid* au para 101.

<sup>217</sup> *NS, ibid* au para 102.

<sup>218</sup> *NS, ibid* au para 103.

<sup>219</sup> *NS, ibid* au para 104.

<sup>220</sup> *NS, ibid* au para 105.

<sup>221</sup> *NS, ibid* au para 107.

<sup>222</sup> *NS, ibid* au para 106.

<sup>223</sup> *NS, ibid* au para 106.

<sup>224</sup> *NS, ibid* au para 108.

voir « les expressions faciales du témoin empêche un juge ou un accusé d'apprécier sa crédibilité au point qu'il faille contraindre une plaignante à choisir entre ses droits religieux et sa faculté de témoigner contre une personne qui l'aurait agressée »<sup>225</sup> :

J'estime donc que les effets préjudiciables de l'imposition, à la personne appelée à témoigner, de l'obligation d'enlever son niqab, avec la conséquence qu'elle ne témoignera probablement pas, qu'elle ne portera pas d'accusation en premier lieu ou, si elle est accusée, qu'elle ne sera pas en mesure de témoigner pour sa propre défense, sont beaucoup plus importants que ceux de l'impossibilité de voir tout le visage d'un témoin.<sup>226</sup>

#### 1.4 Synthèse

Ce premier chapitre a permis de constater que les présomptions de longue date de la common law sont toujours d'actualité.

En effet, dans un premier temps, selon la Cour suprême du Canada, le juge des faits « occupe une position privilégiée »<sup>227</sup>. Il « a l'avantage, que n'a pas la cour d'appel, de voir et d'entendre les témoins »<sup>228</sup>, d'examiner leur comportement non verbal. Ainsi, l'évaluation de la crédibilité « doit toujours être le résultat de l'opinion du [juge des faits] sur les divers éléments perçus au procès, de son expérience, de sa logique et de son intuition à l'égard de l'affaire »<sup>229</sup>. Elle est davantage « un art qu'une science »<sup>230</sup>, elle « relève de la compétence des profanes »<sup>231</sup>.

<sup>225</sup> *NS*, *ibid* au para 82.

<sup>226</sup> *NS*, *ibid* au para 110.

<sup>227</sup> *CLY*, *supra* note 174 au para 21.

<sup>228</sup> *WR*, *supra* note 118 à la p 131 (voir aussi *RD*, *supra* note 118 au para 84; *Burke*, *supra* note 118 au para 5; *François*, *supra* note 118 à la p 836).

<sup>229</sup> *Marquard*, *supra* note 115 à la p 248 (voir aussi *RD*, *ibid* au para 74).

<sup>230</sup> *SRD*, *supra* note 126 au para 128.

<sup>231</sup> *Marquard*, *supra* note 115 à la p 248 (voir aussi *RD*, *supra* note 118 au para 74).

Dans un deuxième temps, l'impossibilité de voir le visage peut, d'une part, « faire obstacle au contre-interrogatoire »<sup>232</sup> effectué par un avocat et, d'autre part, « empêcher le juge des faits, qu'il s'agisse du juge ou du jury, d'apprécier la crédibilité du témoin »<sup>233</sup>. Bref, comme l'écrivait Jerome Frank dans son livre *Courts on Trial*<sup>234</sup> publié en 1949 :

Nous savons tous que, dans la vie quotidienne, la façon dont un homme se comporte quand il raconte une histoire – ses intonations, son agitation ou sa contenance, ses bâillements, l'usage de ses yeux, son air de candeur ou de tergiversation – peut fournir de précieux indices sur sa fiabilité. Ces indices ne sont nullement des guides impeccables, mais ils sont souvent extrêmement utiles. Ainsi ont conclu les tribunaux.<sup>235</sup>

Ainsi, pour comprendre l'incidence de la communication non verbale lors de procès, les avocats et les décideurs doivent se référer à des connaissances validées et reconnues scientifiquement. Dans le prochain chapitre, nous présenterons donc les connaissances validées et reconnues scientifiquement qui, en date de ce jour, permettent de comprendre l'incidence de la communication non verbale lors de procès.

---

<sup>232</sup> NS, *supra* note 31 au para 24.

<sup>233</sup> NS, *ibid* au para 25.

<sup>234</sup> Jerome Frank, *Courts on Trial: Myth and Reality in American Justice*, Princeton, Princeton University Press, 1949 [*Courts on Trial*].

<sup>235</sup> Frank, *Courts on Trial*, *ibid* à la p 21 [notre traduction].

## CHAPITRE II

### L'ÉTAT DES CONNAISSANCES SCIENTIFIQUES

#### *Préambule*

Selon la Cour suprême du Canada, l'évaluation de la crédibilité doit être « être laissée au bon sens du juge des faits »<sup>236</sup>. Toutefois, cette position apparaît antinomique :

Cet argument de bons sens préconisé par le plus haut tribunal du Canada peut être interprété comme le premier signe de « danger » dans ce contexte; il est incompatible avec la conclusion empiriquement fondée à l'effet que l'évaluation de la crédibilité est une tâche très complexe et souvent peu fiable, avec des erreurs se produisant dans environ 45 % des évaluations.<sup>237</sup>

En effet, lorsqu'elles tentent de détecter le mensonge uniquement à partir de l'observation passive du comportement non verbal, la plupart des personnes n'auraient pas de meilleurs résultats que ceux qu'on peut attribuer au hasard (50 %), autant bien tirer à pile ou face<sup>238</sup>. De plus, les professionnels qui, à première vue, pourraient avoir une meilleure capacité à détecter le mensonge à cause de la nature de leur profession (ex : policiers) ne seraient guère meilleurs<sup>239</sup>. Dans son article *Who*

---

<sup>236</sup> François, *supra* note 118 à la p 839 (voir aussi *WR*, *supra* note 118 aux pp 836-837).

<sup>237</sup> Stephen Porter et Leanne Ten Brinke, « Dangerous Decisions : A Theoretical Framework for Understanding How Judges Assess Credibility in the Courtroom » (2009) 14 *Legal Criminol Psych* 119 à la p 121 [« Dangerous Decisions »] [notre traduction].

<sup>238</sup> Charles F Bond et Bella M DePaulo, « Accuracy of Deception Judgments » (2006) 10:3 *Pers Soc Psychol Rev* 214 [« Accuracy of Deception Judgments »].

<sup>239</sup> Christian A Meissner et Saul M Kassin, « He's Guilty! : Investigator Bias in Judgments of Truth and Deception » (2002) 26:5 *Law Hum Behav* 469 [« He's Guilty! »]; Paul Ekman, Maureen O'Sullivan et Mark G Frank, « A Few Can Catch a Liar » (1999) 10:3 *Psychol Sci* 263 [« A Few Can Catch a Liar »]; Aldert Vrij, « Credibility Judgements of Detectives : The Impact of Nonverbal

*Can Catch a Liar?*<sup>240</sup> publié en 1991, Paul Ekman faisait état des résultats d'une évaluation effectuée auprès de 509 participants, incluant des membres des services secrets américains, de la CIA, de la NSA et du DEA, des policiers et des juges de la Californie, des psychiatres et des étudiants. À l'exception des membres des services secrets américains dont la performance se situait légèrement au-dessus de celle qu'on peut attribuer hasard (64.12 %), le taux moyen de réussite à détecter le mensonge variait de 52.82 % à 57.61 %. D'ailleurs, rien n'indique que les avocats et les décideurs auraient une meilleure capacité à détecter le mensonge. En effet, les conclusions d'un sondage réalisé en 2003 auprès de 104 policiers, 158 procureurs et 261 juges suédois ont confirmé leur manque de connaissances scientifiques et la popularité des fausses croyances sur la détection du mensonge et la communication non verbale<sup>241</sup>. Les fausses croyances peuvent influencer consciemment<sup>242</sup> et inconsciemment<sup>243</sup> l'évaluation de la crédibilité d'un témoin.

En effet, la prise de décisions repose en partie sur différents raccourcis mentaux appelés heuristiques. Nécessaires à la vie de tous les jours, les heuristiques accélèrent la prise de décisions en sollicitant moins d'effort mental. Toutefois, puisque leur efficacité nécessite que soit ignorée une partie de l'information qui autrement aurait pu être analysée, les heuristiques peuvent subtilement entraîner une perception de la

---

Behavior, Social Skills, and Physical Characteristics on Impression Formation » (1993) 133:5 *J Soc Psychol* 601; Günter Köhnken, « Training Police Officers to Detect Deceptive Eyewitness Statements : Does it Work? (1987) 2:1 *Soc Behav* 1.

<sup>240</sup> Paul Ekman et Maureen O'Sullivan, « Who Can Catch a Liar? » (1991) 46 *Am Psychol* 913 [« Who Can Catch a Liar? »].

<sup>241</sup> Leif A Strömwall et Pär Anders Granhag, « How to Detect Deception? Arresting the Beliefs of Police Officers, Prosecutors and Judges » (2003) 9 *Psychol Crim & L* 19 [« How to Detect Deception »].

<sup>242</sup> Par exemple, si un décideur croit à tort que le détournement du regard est un signe de mensonge, il pourrait de plein gré considérer mensongère l'affirmation véridique d'un témoin qui détourne le regard.

<sup>243</sup> Toutefois, il n'est pas déraisonnable de croire que l'influence inconsciente des fausses croyances ne ressortira pas systématiquement des motifs d'un jugement, d'où son caractère sournois et difficile à évaluer.

réalité différente de la réalité objective, autrement appelée un biais cognitif<sup>244</sup>. Les biais cognitifs sont propres à l'être humain, les professionnels du droit ne sont pas immunisés. Le biais de vérité et la corrélation illusoire, deux biais cognitifs, permettent d'illustrer le processus par lequel l'évaluation de la crédibilité d'un témoin peut être influencée inconsciemment par les fausses croyances sur la communication non verbale.

Le biais de vérité est la tendance des personnes à juger comme vraie une information qui leur est présentée à moins d'avoir une raison de la croire fausse. Le biais de vérité peut faciliter la détection de la vérité mais entraver la détection du mensonge. En effet, le biais de vérité peut augmenter le risque de classer quelqu'un de coupable comme innocent (faux-négatif)<sup>245</sup>. Les théories qui expliquent le biais de vérité sont multiples. Premièrement, pour communiquer efficacement, chacun doit pouvoir tenir pour acquis que l'autre dit la vérité et lui faire confiance. Le biais de vérité pourrait être l'effet collatéral de cet accord social implicite<sup>246</sup>. Deuxièmement, d'un point de vue cognitif, croire vraie une information nécessiterait moins d'effort mental que de la croire fausse. Le biais de vérité pourrait être le raisonnement le plus facile, le

---

<sup>244</sup> Gerd Gigerenzer et Wolfgang Gaissnaier, « Heuristic Decision Making » (2011) 62 *Annu Rev Psychol* 451; M V Rajeev Gowda, « Heuristics, Biases, and the Regulation of Risks » (1999) 32:1 *Policy Sci* 59; Colin Camerer, « Individual Decision Making » dans John H Kagel et Alvin E Roth, dir, *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton, Princeton University Press, 1995, 587-703; Amos Tversky et Daniel Kahneman, « Judgment under Uncertainty : Heuristics and Biases » (1974) 185:4157 *Science* 1124.

<sup>245</sup> Judee K Burgoon, J Pete Blair et Renee E Strom, « Cognitive Biases and Nonverbal Cue Availability in Detecting Deception » (2008) 34 *Hum Comm Res* 572; Timothy R Levine et al, « Deception Detection Accuracy is a Predictable Linear Function of Message Veracity Base-Rate : A Formal Test of Park and Levine's Probability Model » (2006) 73:3 *Commun Monogr* 243; Timothy R Levine, Hee Sun Park et Steven A McCornack, « Accuracy in Detecting Truths and Lies : Documenting the Veracity Effect » (1999) 66:2 *Commun Monogr* 125; Steven A McCornack et Malcolm R Parks, « Detection Deception and Relational Development : The Other Side of Trust » dans Margaret L McLaughlin, dir, *Communication Yearbook 9*, Beverly Hills, Sage, 1986, 377-389 [« The Other Side of Trust »].

<sup>246</sup> Paul Grice, *Studies in the Way of Words*, Cambridge, Harvard University Press, 1989; Erving Goffman, *The Presentation of Self in Everyday Life*, Garden City, Double Day, 1959.

raisonnement par défaut<sup>247</sup>. Troisièmement, puisqu'elles sont quotidiennement exposées à plus d'affirmations véridiques que mensongères, les personnes tiendraient pour acquis qu'elles ont davantage de chances d'être confrontées à la vérité qu'au mensonge. Le biais de vérité pourrait donc être le résultat de ce qui est autrement appelé l'heuristique de la disponibilité<sup>248</sup>.

D'une part, le biais de vérité serait accentué par la proximité et la nature de la relation, par exemple lorsque la confiance entre deux personnes est plus forte et que le lien est plus familier<sup>249</sup>. D'autre part, il serait atténué lorsque des signaux éveillent la méfiance, notamment lorsque la confiance et la relation se dégradent<sup>250</sup>. Toutefois, si l'individu devient trop suspicieux, le biais de vérité pourrait être remplacé par un biais de mensonge. Par exemple, vu les techniques d'interrogatoires apprises et la nature de leur travail, le biais de vérité des policiers serait remplacé par un biais de mensonge pouvant faciliter la détection du mensonge mais entraver la détection de la vérité. En outre, le biais de mensonge peut augmenter le risque de classer quelqu'un d'innocent comme coupable (faux-positif)<sup>251</sup>.

<sup>247</sup> Daniel T Gilbert, « How Mental Systems Believe » (1991) 46:2 Am Psychol 107.

<sup>248</sup> Maureen O'Sullivan, « The Fundamental Attribution Error in Detecting Deception: The Boy-Who-Cried-Wolf Effect » (2003) 29:10 Pers Soc Psychol Bull 1316.

<sup>249</sup> Bella M DePaulo et al, « The Accuracy-Confidence Correlation in the Detection of Deception » (1997) 1:4 Pers Soc Psychol Rev 346; Murray Millar et Karen Millar, « Detection of Deception in Familiar and Unfamiliar Persons : The Effects of Information Restriction » (1995) 19 :2 J Nonverbal Behav 69; Timothy R Levine et Steven A McCormack, « Linking Love and Lies: A Formal Test of the McCormack and Parks Model of Deception Detection » (1992) 9:1 J of Soc and Pers Relationships 143; McCormack, « The Other Side of Trust », *supra* note 245.

<sup>250</sup> D Eric Anderson, Bella M DePaulo et Matthew E Ansfield, « The Development of Deception Detection Skill : A Longitudinal Study of Same-Sex Friends » (2002) 28:4 Pers Soc Psychol Bull 536; Steven A McCormack et Timothy R Levine, « When Lovers Become Leery : The Relationship Between Suspicion and Accuracy in Detection Deception » (1990) 57:3 Commun Monogr 219; James B Stiff, Hyun J Kim et Closepet N Ramesh, « Truth Biases and Aroused Suspicion in Relational Deception » (1992) 19:3 Comm Res 326; David B Buller, Krystyna D Strzyzewski et Jamie Comstock, « Interpersonal Deception : I. Deceivers' Reactions to Receivers' Suspicions and Probing » (1991) 58:1 Commun Monogr 1.

<sup>251</sup> Aldert Vrij et al, « Cues to Deception and Ability to Detect Lies as a Function of Police Interview Styles » (2007) 31:5 Law Hum Behav 499; Eugenio Garrido, Jaime Masip et Carmen Herrero, « Police Officers' Credibility Judgments : Accuracy and Estimated Ability » (2004) 39:4 Int J Psychol 254 [« Police Officers' Credibility Judgments »]; Christian A Meissner et Saul M Kassir, « You're

La corrélation illusoire, quant à elle, est la tendance des personnes à croire à l'existence d'un lien entre deux variables, un lien qui n'existe pas objectivement (ex : coïncidence)<sup>252</sup>. Les théories qui expliquent la corrélation illusoire sont multiples. Selon l'une d'elles, advenant que deux variables inhabituelles apparaissent simultanément, elles pourraient attirer l'attention et être plus faciles à se rappeler. Ainsi, la croyance de l'existence d'un lien serait basée sur des associations distinctes que l'individu pourrait se remémorer aisément. Par exemple, un geste inhabituel peut être plus marquant s'il est effectué par un membre d'une minorité que s'il est effectué par un membre de la majorité<sup>253</sup>. De plus, l'attention d'un individu pourrait être davantage attirée vers un fait qui confirme ses attentes que vers ceux qui les infirment. Ainsi, advenant que deux variables inhabituelles apparaissant simultanément corroborent un stéréotype, ces variables pourraient être encore plus faciles à se rappeler<sup>254</sup>. La corrélation illusoire peut être à la source de faux jugements

---

Guilty, so Just Confess ! Cognitive and Behavioral Confirmation Biases in the Interrogation Room » dans Daniel G Lassiter, dir, *Interrogations, Confessions, and Entrapment*, New York, Kluwer Academic/Plenum Publishers, 2004, 85-106; Meissner, « He's Guilty! », *supra* note 239.

<sup>252</sup> Sharon Shavitt et al, « Broadening the Conditions for Illusory Correlation Formation : Implications for Judging Minority Groups » (1999) 21:4 *BASP* 263; Steven J Stroessner, David L Hamilton et Diane M Mackie, « Affect and Stereotyping: The effect of Induced Mood on Distinctiveness-Based Illusory Correlations » (1992) 62:4 *J Pers Soc Psychol* 564; John B Pryor, « The Influence of Different Encoding Sets Upon the Formation of Illusory Correlations and Group Impressions » (1986) 12:2 *Pers Soc Psychol Bull* 216; Loren J Chapman et Jean P Chapman, « Genesis of Popular but Erroneous Psychodiagnostic Observations » (1967) 72:3 *J Abnorm Psychol* 193.

<sup>253</sup> Thorsten Meiser et Miles Hewstone, « Crossed Categorization Effects on the Formation of Illusory Correlation » (2001) 31:4 *Eur J Soc Psychol* 443; David L Hamilton, Patricia M Dugan et Tina K Trolier, « The Formation of Stereotypic Beliefs : Further Evidence for Distinctiveness-Based Illusory Correlations » (1985) 48:1 *J Pers Soc Psychol* 5; Leslie Zebrowitz McArthur and Susan A. Friedman, « Illusory Correlation in Impression Formation: Variations in the Shared Distinctiveness Effect as a Function of the Distinctive Person's Age, Race, and Sex » (1980) 39:4 *J Pers Soc Psychol* 615; David L Hamilton et Robert K Gifford, « Illusory Correlation in Interpersonal Perception : A Cognitive Basis of Stereotypic Judgments » (1976) 12:4 *J Exp Soc Psychol* 392.

<sup>254</sup> Jeffrey W Sherman et al, « Attentional Processes in Stereotypes Formation : A Common Model for Category Acentuation and Illusory Correlation » (2009) 96:2 *J Pers Soc Psychol* 305; Ap Dijksterhuis et Ad van Knippenberg, « The Knife That Cuts Both Ways : Facilitated and Inhibited Access to Traits as a Result of Stereotype Activation » (1996) 32:3 *J Exp Soc Psychol* 271; C Neil Macrae, Charles Stangor et Alan B Milne, « Activating Social Stereotypes: A Functional Analysis » (1994) 30:4 *J Exp Soc Psychol* 370; Craig Johnson et Brian Mullen, « Evidence for the Accessibility of Paired Distinctiveness in Distinctiveness-Based Illusory Correlation in Stereotyping » (1994) 20:1 *Pers Soc Psychol Bull* 65.

cliniques, de discrimination, d'injustices et de décisions erronées<sup>255</sup>.

Par exemple, un soi-disant expert en langage corporel affirme à un décideur que le détournement du regard est un signe de mensonge. Le biais de vérité peut conduire le décideur à croire le soi-disant expert en langage corporel et la corrélation illusoire peut le conduire à assumer l'existence d'un lien entre le mensonge et le détournement du regard, un lien qui n'existe pas objectivement. Autrement dit, le décideur remarquera les témoins qui mentent et détournent le regard et ratera les témoins qui disent la vérité et détournent le regard. S'il observe le détournement du regard chez un témoin, le biais de confirmation (un troisième biais cognitif)<sup>256</sup> peut ensuite conduire le décideur à rechercher et à interpréter les réponses de façon conforme à son impression initiale tout en négligeant celles qui ne la supportent pas, le conduire à poser des questions qui s'orienteront dans la direction qu'il croit être la bonne. De plus, s'il observe le détournement du regard chez un témoin à la première de plusieurs questions, l'effet de primauté (un quatrième biais cognitif)<sup>257</sup> peut conduire le décideur à accorder un poids plus important à son impression initiale (inexacte). Ainsi, malgré sa bonne foi, l'impression finale du décideur finira par être conforme à

<sup>255</sup> Robyn M Dawes, « Experience and Validity of Clinical Judgment : The Illusory Correlation » (1989) 7:4 Behav Sci Law 457; James W Smith, Hillarie Collins et Richard Buda, « When Ratee Satisfaction Influences Performance Evaluations : A Case of Illusory Correlation » (1989) 74:4 J Appl Psychol 599; David L Hamilton, « Illusory Correlations as a Basis for Stereotypes » dans David L Hamilton, dir, *Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior*, Hillsdale, Erlbaum, 1981, 115-144; Hillel J Einhorn et Robin M Hogarth, « Confidence in Judgment : Persistence of the Illusion of Validity » (1978) 85:5 Psychol Rev 395.

<sup>256</sup> Raymond S Nickerson, « Confirmation Bias : A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises » (1998) 2:2 Rev Gen Psychol 175 [« Confirmation Bias »]; Asher Koriat, Sarah Lichtenstein et Baruch Fischhoff, « Reasons for Confidence » (1980) 6:2 J Exp Psychol 107 [« Reasons for Confidence »]; P C Wason, « Reasoning About a Rule » (1968) 20 Q J Exp Psychol A 273 [« Reasoning About a Rule »]; P C Wason, « On the Failure to Eliminate Hypotheses in a Conceptual Task » (1960) 12 Q J Exp Psychol A 129 [« On the Failure to Eliminate Hypotheses in a Conceptual Task »].

<sup>257</sup> Birte Englich, Thomas Mussweiler et Fritz Strack, « The Last Word in Court - A Hidden Disadvantage for the Defense » (2005) 29:6 Law Hum Behav 705; Robert G Lawson, « Order of Presentations as a Factor in Jury Persuasion » (1968) 56 Ky LJ 523; Norman Miller et Donald T Campbell, « Recency and Primacy in Persuasion as a Function of the Timing of Speeches and Measurements » (1959) 59:1 J Abnorm Soc Psychol 1; Solomon E Ash, « Forming Impression of Personality » (1946) 41:3 J Abnorm Soc Psychol 258.

son impression initiale (inexacte). Les intuitions, les convictions et les attentes du décideur peuvent également le conduire à poser des questions qui s'orienteront dans la direction qu'il croit être la bonne.

En effet, en moins d'un dixième de seconde, un décideur peut involontairement se former une impression initiale, ressentir une intuition, notamment par rapport à l'honnêteté d'un témoin observé<sup>258</sup>. Une intuition peut être d'une très grande précision dans certaines circonstances<sup>259</sup>. Toutefois, elle peut aussi être faussée par le sexe<sup>260</sup>, le poids<sup>261</sup>, la couleur de la peau<sup>262</sup> et les caractéristiques faciales d'un individu<sup>263</sup>. Par exemple, l'issue d'un procès peut être plus dommageable pour un individu ayant une *Mature face* que pour celui ayant une *Baby face*<sup>264</sup> et un individu qui possède certaines caractéristiques faciales d'ordinaire associées à certains crimes risque davantage d'être déclaré coupable que celui qui ne les possède pas<sup>265</sup>. Ainsi, selon la *Dangerous decision theory*, une intuition du décideur par rapport à

<sup>258</sup> Christopher Y Olivola et Alexander Todorov, « Fooled by First Impression? Reexamining the Diagnostic Value of Appearance-Based Inferences » (2010) 46:2 J Exp Soc Psychol 315; Christopher Y Olivola et Alexander Todorov, « Elected in 100 Milliseconds: Appearance-Based Trait Inferences and Voting » (2010) 34 J Nonverbal Behav 83; Janine Willis et Alexander Todorov, « First Impressions : Making Up Your Mind After a 100-Ms Exposure to a Face » (2006) 17:7 Psychol Sci 592; Moshe Bar, Maital Neta et Heather Linz, « Very First Impression » (2006) 6:2 Emotion 269.

<sup>259</sup> Nalini Ambady, « The Perils of Pondering : Intuition and Thin Slice Judgments » (2010) 21 Psychol Inq 271; Mark A Williams et Jason B Mattingley, « Do Angry Men Get Noticed? » (2006) 16:11 Curr Biol 402; James R Roney et al, « Reading Men's faces : Women's Mate Attractiveness Judgments Track Men's Testosterone and Interest in Infants » (2006) 273:1598 Proc Biol Sci 2169; Nalini Ambady, Brett Conner et Mark Hallahan, « Accuracy of Judgments of Sexual Orientation From Thin Slices of Behavior » (1999) 77:3 J Pers Soc Psychol 538.

<sup>260</sup> Sheila M Seelau et Eric P Seelau, « Gender-Role Stereotypes and Perceptions of Heterosexual, Gay and Lesbian Domestic Violence » (2005) 20:6 J Fam Violence 363.

<sup>261</sup> Valena Elizabeth Beety, « Criminality and Corpulence : Weight Bias in the Courtroom » (2013) 11:2 Seattle J Soc Just 523.

<sup>262</sup> Jennifer L Eberhardt, « Looking Deathworthy : Perceived Stereotypicality of Black Defendants Predicts Capital-Sentencing Outcomes » (2006) 17 Psychol Sci 383.

<sup>263</sup> Leslie A Zebrowitz, Luminita Voinescu et Mary Ann Collins, « Wide-Eyed and Crooked-Faced : Determinants of Perceived and Real Honesty Across the Life Span » (1996) 22:12 PersSoc Psychol Bull 1258.

<sup>264</sup> Leslie A Zebrowitz et Susan M McDonald, « The Impact of Litigants' Babyfacedness and Attractiveness on Adjudications in Small Claims Courts » (1991) 15:6 Law Hum Behav 603.

<sup>265</sup> Rafaële Dumas et Benoît Testé, « The Influence of Criminal Facial Stereotypes on Juridic Judgments » (2006) 65:4 Swiss J Psychol 237.

l'honnêteté d'un témoin perdurerait et influencerait son appréciation de la preuve<sup>266</sup>.

Finalement, selon le *Tunnel vision*, les convictions ou les attentes d'un professionnel du droit peuvent l'inciter à se concentrer sur un individu en particulier ou une catégorie de suspects<sup>267</sup>. Présent dans presque chaque cas d'erreur judiciaire<sup>268</sup>, le *Tunnel vision* est « plus souvent un produit de la condition humaine ainsi que des pressions institutionnelles et culturelles, que de la malveillance et de l'indifférence »<sup>269</sup>. Il peut affecter les policiers, les avocats et les juges<sup>270</sup>. L'ancien juge de la Cour suprême du Canada Peter Cory le rappelait dans son rapport sur le cas Thomas Sophonow<sup>271</sup>, repris en 2004 dans le *Rapport sur la prévention des erreurs judiciaires*<sup>272</sup>. Ainsi, puisque les intuitions, les convictions, les attentes et les fausses croyances peuvent fausser la prise de décisions, les professionnels du droit doivent se référer à des connaissances scientifiques validées et reconnues sur la communication

<sup>266</sup> Ian R Coyle & Donald M Thomson, « Opening Up a Can of Worms : How Do Decision-Makers Decide When Witnesses Are Telling the Truth? » (2014) 21:4 *Psychiatry Psychol & L* 475 [« Opening Up a Can of Worms »]; Natasha Korva et al. « Dangerous Decisions : Influence of Juror Attitudes and Defendant Appearance on Legal Decision-Making » (2013) 20:3 *Psychiatry Psychol & L* 384 [« Influence of Juror Attitudes and Defendant Appearance »]; Porter, « Dangerous Decisions », *supra* note 237; Stephen Porter et al. « Is The Face a Window to the Soul? Investigation of the Accuracy of Intuitive Judgments of the Trustworthiness of Human Faces » (2008) 40 *Can J Behav Sci* 171 [« Is The Face a Window to the Soul? »].

<sup>267</sup> Richard A Leo et Deborah Davis, « From False Confession to Wrongful Conviction : Seven Psychological Processes » (2010) 38 *J Psychiatry & L* 9 [« From False Confession to Wrongful Conviction »]; Kent Roach, « Wrongful Convictions : Adversarial and Inquisitorial Themes » (2010) 35 *NCJ Int'l L & Com Reg* 387 [« Adversarial and Inquisitorial Themes »]; Alafair Burke, « Neutralizing Cognitive Bias : An Invitation to Prosecutors » (2006) 2 *NYU JL & Liberty* 512 [« Neutralizing Cognitive Bias »]; Donald J Soroach, « Wrongful Convictions : Preventing Miscarriages of Justice, Some Case Studies » (2008) 41 *Tex Tech L Rev* 93 [« Wrongful Convictions »].

<sup>268</sup> Keith A Findley, « Tunnel Vision » dans Brian L Cutler, dir, *Conviction of the Innocent*, Washington, American Psychological Association, 2010, 303-323.

<sup>269</sup> Keith A Findley et Michael S Scott, « The Multiple Dimensions of Tunnel Vision in Criminal Cases » (2006) 2 *Wis L Rev* 291 à la p 292 [notre traduction].

<sup>270</sup> Jon B Gould et al, « Predicting Erroneous Convictions » (2013) 99 *Iowa L Rev*. 471.

<sup>271</sup> Commission of Inquiry Regarding Thomas Sophonow, Peter Cory, *The Inquiry Regarding Thomas Sophonow : The Investigation, Prosecution and Consideration of Entitlement to Compensation* (2001), en ligne : <<http://digitalcollection.gov.mb.ca/awweb/pdfopener?smd=1&did=12713&md=1>>.

<sup>272</sup> Groupe de travail sur la prévention des erreurs, Comité FPT des Chefs des Poursuites pénales, judiciaires, *Rapport sur la prévention des erreurs judiciaires* (2004), en ligne : <<http://publications.gc.ca/collections/Collection/J2-249-2004F.pdf>>.

non verbale et la détection du mensonge<sup>273</sup>. Que disent ces connaissances scientifiques validées et reconnues?

## 2.1 Éléments méthodologiques

Ce deuxième chapitre a pour objectif de présenter les connaissances validées et reconnues scientifiquement qui, en date de ce jour, permettent de comprendre l'incidence de la communication non verbale lors de procès.

Pour la première section, dans un premier temps, les critères jurisprudentiels pour évaluer le « fondement fiable » d'une nouvelle théorie ou technique scientifique seront décrits. Dans un deuxième temps, pour illustrer ces critères, une revue de la littérature sur les indicateurs de pseudosciences et une évaluation sommaire de la synergologie seront effectuées. À cette fin, pour la revue de la littérature, les bases de données scientifiques JSTOR, PsycARTICLES, Sage Journal Online, Science Direct, SpringerLink, Taylor and Francis Online, Wiley Online Library et Google Scholar ont été utilisées. Nous avons cessé notre revue lorsque que les articles retenus permettaient d'avoir, à notre avis, une compréhension suffisamment riche et complète de l'objet étudié. Pour l'évaluation sommaire de la synergologie, à l'aide du moteur de recherche Google, une recherche a été effectuée pour répertorier les interventions médiatiques de synergologues. Le site officiel de la synergologie et le matériel pédagogique de différentes formations sur la synergologie facilement accessibles en

---

<sup>273</sup> Lori H Colwell et al, « US Police Officers' Knowledge Regarding Behaviors Indicative of Deception : Implications for Eradicating Erroneous Beliefs Through Training » (2006) 12:5 Psychol Crim & L 489 [« US Police Officers' Knowledge »]; Strömwall, « How to Detect Deception », *supra* note 241; Pär Anders Granhag, Leif A Strömwall et Anna-Carin Jonnsson, « Partners in Crime : How Liars in Collusion Betray Themselves » (2003) J Appl Soc Psychol 848 [« Partners in Crime »]; Stephen Porter, Mike Woodworth et Angela R Birt, « Truth, Lies, and Videotape : An Investigation of the Ability of Federal Parole Officers to Detect Deception » (2000) 24:6 Law Hum Behav 643 [« Truth, Lies, and Videotape »].

ligne ont également été consultés. En effet, étant donné que les concepts propres à la synergologie liés à l'évaluation de la crédibilité n'ont fait l'objet d'aucune validation publiée dans des revues scientifiques<sup>274</sup>, l'évaluation sommaire est basée sur des concepts véhiculés par des partisans de la synergologie. Il est à noter que des lecteurs pourraient questionner la pertinence de cette deuxième sous-section. Toutefois, après avoir été informé que des juges de la Cour du Québec, des procureurs de la Couronne et des policiers du SPVM ont fait appel à des synergologues<sup>275</sup>, la compréhension de l'incidence de la communication non verbale lors de procès ne peut être complète sans documenter les formations qu'ils ont reçu, qu'ils reçoivent ou qu'ils pourraient recevoir, et qui pourraient influencer leur évaluation de la crédibilité d'un témoin ou d'une partie.

Pour la deuxième et la troisième section, une revue des études scientifiques sur la communication non verbale et la détection du mensonge sera effectuée. À cette fin, les bases de données scientifiques JSTOR, PsycARTICLES, Sage Journal Online, Science Direct, SpringerLink, Taylor and Francis Online, Wiley Online Library et Google Scholar ont été utilisées. En effet, pour comprendre l'incidence de la communication non verbale lors de procès, il nous est apparu pertinent de dresser un portrait de ce qu'est la communication non verbale, la deuxième section, et de ce qu'est la détection du mensonge, la troisième section. Les lectures préparatoires à la rédaction du présent mémoire nous ont permis d'identifier les éléments à préciser dans chacune de ces sections. Nous avons cessé notre revue lorsque que les articles retenus permettaient d'avoir, à notre avis, une compréhension suffisamment riche et complète de l'objet étudié, ce qui nous apparaissait comme la deuxième étape afin de comprendre l'incidence de la communication non verbale lors de procès.

---

<sup>274</sup> *Supra* note 51.

<sup>275</sup> *Supra* note 1.

## 2.2 Les distinctions entre la science et les pseudosciences

*Les gens intelligents croient à des choses bizarres parce qu'ils sont habiles à défendre des croyances auxquelles ils sont arrivés pour des raisons non intelligentes.*

- Michael Shermer<sup>276</sup>

Au cours des quarante dernières années, la communication non verbale a fait l'objet d'une multitude d'études scientifiques<sup>277</sup>. Il en est de même pour la détection du mensonge<sup>278</sup>. Toutefois, leur méconnaissance laisse la place à des fausses croyances<sup>279</sup> et à des méthodes de lecture du langage corporel douteuses. Les professionnels du droit ne sont pas à l'abri des pseudosciences : elles peuvent tromper des personnes très intelligentes. La faible intelligence et l'insuffisance de l'éducation n'ont généralement rien à y voir<sup>280</sup>. Dans son article *De Mohan à J.L. J., de Daubert à Khumo : qu'en est-il de la preuve scientifique ou technique innovatrice?* publié en 2002, Pierre Patenaude écrivait :

<sup>276</sup> Michael Shermer, *Why People Believe Weird Things*, New York, Freeman, 1997, à la p XXVI [*Why People Believe Weird Things*] [notre traduction].

<sup>277</sup> Burgoon, *Nonverbal Communication*, supra note 66; Manusov, *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*, supra note 66; Harrigan, *The New Handbook of Methods in Nonverbal Behavior Research*, supra note 66; Hecht, « Nonverbal Communication and Psychology », supra note 66.

<sup>278</sup> Granhag, *Detecting Deception*, supra note 67; Vrij, *Detecting Lies and Deceit*, supra note 67; Knapp, *Lying and Deception in Human Interaction*, supra note 67; Granhag, *The Detection of Deception in Forensic Contexts*, supra note 67.

<sup>279</sup> Porter, « The Truth About Lies », supra note 71; Masip, « Is Behaviour Analysis Interview Just Common Sense? », supra note 71; Vrij, « Pitfalls and Opportunities », supra note 71; Vrij, « Why Professionals Fail to Catch Liars », supra note 71.

<sup>280</sup> Scott O Lilienfeld, Rachel Ammirati et Kristin Landfield, « Giving Debiasing Away : Can Psychological Research on Correcting Cognitive Errors Promote Human Welfare? » (2009) 4:4 *Perspect Psychol Sci* 390; Keith E Stanovich, *What Intelligence Tests Miss : The Psychology of Rational Thought*, New Haven, Yale University Press, 2009; James D Herbert, « Is the Pseudoscience Concept Useful for Clinical Psychology : The Concept of Pseudoscience as a Pedagogical Heuristic » (2003) 2:2 *Sci Rev Mental Health Practice* 102; Ray Hyman, « Why and When Are Smart People Stupid? » dans Robert J Sternberg, dir, *Why Smart People Can Be So Stupid*, New Haven, Yale University Press, 2001, 1-23.

L'apparition au prétoire de nouvelles techniques souvent fondées sur des sciences non encore formellement reconnues [...] impose aux plaideurs et aux juges une obligation de connaître, à tout le moins, les fondements des sciences expérimentales en cause et le vocabulaire propre aux témoins experts pertinents.<sup>281</sup>

À la recherche des meilleurs outils pouvant les aider dans la prise de décisions, les avocats et les décideurs peu familiers avec l'univers de la communication non verbale s'exposent au charme des fausses croyances et des méthodes de lecture du langage corporel douteuses<sup>282</sup>. Évidemment, les professionnels du droit ont le devoir, envers eux-mêmes et envers le public, d'utiliser les meilleurs outils pouvant les aider dans la prise de décisions. Toutefois, ils ont aussi le devoir de s'abstenir d'utiliser ceux pouvant leur nuire, de se garder de recourir à des méthodes de lecture du langage corporel qui ne passeraient pas le test du « fondement fiable » et qui présentent un nombre important d'indicateurs de pseudosciences.

Dans l'ordre, nous verrons le « fondement fiable » d'une nouvelle théorie ou technique scientifique ainsi que les indicateurs de pseudosciences et l'évaluation sommaire de la synergologie.

### 2.2.1 Le « fondement fiable » d'une nouvelle théorie ou technique scientifique

En 1994 dans l'affaire *R c Mohan*<sup>283</sup>, la Cour suprême du Canada a énoncé les quatre critères traditionnels d'admissibilité de la preuve d'expert : sa pertinence, sa nécessité

---

<sup>281</sup> Pierre Patenaude, « De Mohan à J.L. J., de Daubert à Khumo : qu'en est-il de la preuve scientifique ou technique innovatrice? », dans Service de la formation permanente du Barreau du Québec, *Développements récents en droit administratif et constitutionnel*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 2002, 109-138 à la p 138.

<sup>282</sup> Porter, « The Truth About Lies », *supra* note 71; Masip, « Is Behaviour Analysis Interview Just Common Sense? », *supra* note 71; Vrij, « Pitfalls and Opportunities », *supra* note 71; Vrij, « Why Professionals Fail to Catch Liars », *supra* note 71.

<sup>283</sup> *R c Mohan*, 1994 CSC 80, [1994] 2 RCS 9 [*Mohan*].

d'aider le juge des faits, l'absence de toute règle d'exclusion et la qualification suffisante de l'expert. De plus, la Cour suprême du Canada a laissé la porte ouverte aux témoignages d'experts à propos de nouvelles théories ou techniques scientifiques, tout en reconnaissant l'importance de prendre des précautions pour écarter une preuve d'expert si elle « risque d'être utilisée à mauvais escient et de fausser le processus de recherche des faits »<sup>284</sup> :

En résumé, il ressort donc de ce qui précède que la preuve d'expert qui avance une nouvelle théorie ou technique scientifique est soigneusement examinée pour déterminer si elle satisfait à la norme de fiabilité et si elle est essentielle en ce sens que le juge des faits sera incapable de tirer une conclusion satisfaisante sans l'aide de l'expert. Plus la preuve se rapproche de l'opinion sur une question fondamentale, plus l'application de ce principe est stricte.<sup>285</sup>

Laissant la porte ouverte aux témoignages d'experts à propos de nouvelles théories ou techniques scientifiques, la Cour suprême du Canada établissait à tout le moins l'importance qu'elles soient soigneusement examinées. En 2000 dans l'affaire *R c J.L.J.*<sup>286</sup>, la Cour suprême du Canada s'est penchée de façon formelle sur les nouvelles théories ou techniques scientifiques. Essentiellement, dans cette affaire, un psychiatre a témoigné pour établir que l'intimé ne présentait pas les traits de personnalité d'une personne ayant pu commettre les agressions sexuelles qui lui étaient reprochées. Pour en arriver à ses conclusions, le psychiatre avait administré différents tests à l'intimé, dont une pléthysmographie pénienne.

En première instance, la preuve d'expert a été exclue mais en appel, la tenue d'un nouveau procès a été ordonnée au motif qu'elle avait été exclue à tort. La Cour suprême du Canada a non seulement rétabli la déclaration de culpabilité, mais elle a également abordé la problématique des témoignages d'experts à propos de nouvelles

---

<sup>284</sup> *Mohan, ibid* à la p 21.

<sup>285</sup> *Mohan, ibid* à la p 25.

<sup>286</sup> *R c J-L J*, 2000 CSC 51, [2000] 2 RCS 600 [JLJ].

théories ou techniques scientifiques. En effet, malgré que la pléthysmographie pénienne n'était pas une nouvelle théorie ou technique scientifique, elle était alors utilisée à des fins médico-légales nouvelles. En se référant à l'affaire *Mohan*<sup>287</sup>, la Cour suprême du Canada a rappelé l'importance qu'elles soient soigneusement examinées :

Dans *Mohan* et d'autres arrêts, la Cour a souligné que le juge du procès devrait prendre au sérieux son rôle de « gardien ». La question de l'admissibilité d'une preuve d'expert devrait être examinée minutieusement au moment où elle est soulevée, et cette preuve ne devrait pas être admise trop facilement pour le motif que toutes ses faiblesses peuvent en fin de compte avoir une incidence sur son poids plutôt que sur son admissibilité.<sup>288</sup>

La Cour suprême du Canada a ensuite établi une liste de huit principes généraux à prendre en considération pour évaluer l'admissibilité de la preuve du psychiatre : l'objet de l'analyse, la solidité de la nouvelle théorie ou technique scientifique, le rapprochement de la question fondamentale, l'absence de toute règle d'exclusion, la compétence de l'expert, la pertinence du témoignage proposé, la nécessité d'aider le juge des faits et le pouvoir discrétionnaire du juge du procès. Pour le deuxième principe, celui de la solidité de la nouvelle théorie ou technique scientifique, la Cour suprême du Canada s'est référée à l'affaire *Daubert c Merrell Dow Pharmaceuticals*<sup>289</sup> de 1993 de la Cour suprême des États-Unis où la problématique des témoignages d'experts à propos de nouvelles théories ou techniques scientifiques avait été examinée.

Dans cette affaire, Merrell Dow Pharmaceuticals avait été poursuivie après que deux enfants soient nés avec des anomalies congénitales à la suite de la prise d'un médicament qu'elle avait commercialisé. La question était alors de savoir si un lien

---

<sup>287</sup> *Mohan*, *supra* note 283.

<sup>288</sup> *JLJ*, *supra* note 286 au para 28.

<sup>289</sup> *Daubert c Merrell Dow Pharmaceuticals, Inc*, 509 US 579 (1993) [*Daubert*].

existait entre le médicament et les anomalies congénitales. À l'époque, les tribunaux américains appliquaient à l'admissibilité en preuve d'une théorie ou technique scientifique le test de l'affaire *Frye v United States*<sup>290</sup> de 1923 de la Cour d'appel des États-Unis pour le circuit du district de Columbia, c'est-à-dire le test de « l'acceptation générale » par la communauté scientifique. Toutefois, dans *Daubert*<sup>291</sup>, la Cour suprême des États-Unis a remplacé le test de « l'acceptation générale » par un test plus flexible, celui du « fondement fiable ». Ainsi, dans *JLJ*<sup>292</sup>, lorsqu'elle a abordé la problématique des témoignages d'experts à propos de nouvelles théories ou techniques scientifiques, la Cour suprême du Canada a expressément adopté le test du « fondement fiable » et les quatre critères de *Daubert*<sup>293</sup> :

L'arrêt Mohan a laissé la porte ouverte aux nouvelles théories ou techniques scientifiques, rejeté le critère de [TRADUCTION] « l'acceptation générale » formulé aux États-Unis dans *Frye c. United States*, 293 F. 1013 (D.C. Cir. 1923), et s'est engagé dans la même direction que le critère qui l'a remplacé, à savoir celui du [TRADUCTION] « fondement fiable » qui a été établi plus récemment par la Cour suprême des États-Unis dans l'arrêt *Daubert c. Merrell Dow Pharmaceuticals, Inc.*, 509 U.S. 579 (1993). Bien que l'arrêt *Daubert* doive s'interpréter en fonction du texte particulier des Federal Rules of Evidence, qui diffère de celui de nos propres règles de procédure, la Cour suprême des États-Unis a énuméré un certain nombre de facteurs susceptibles d'être utiles pour évaluer la solidité d'une nouvelle théorie ou technique scientifique (aux pp. 593 et 594) :

- (1) la théorie ou la technique peut-elle être vérifiée et l'a-t-elle été?

[TRADUCTION] La méthode scientifique actuelle est fondée sur la formulation d'hypothèses et leur vérification pour voir si elles sont fausses; en réalité, cette méthode est ce qui distingue la science des autres domaines de la connaissance.

<sup>290</sup> *Frye v United States*, 293 F 1013 (DC Cir 1923).

<sup>291</sup> *Daubert*, *supra* note 289.

<sup>292</sup> *JLJ*, *supra* note 286.

<sup>293</sup> *Daubert*, *supra* note 289.

- (2) la théorie ou la technique a-t-elle fait l'objet d'un contrôle par des pairs et d'une publication?

[TRADUCTION] [L]'assujettissement à l'examen de la communauté scientifique fait partie de l'«application rigoureuse de la démarche scientifique», en partie parce qu'il augmente les chances de déceler des failles importantes dans la méthode en cause.

- (3) le taux connu ou potentiel d'erreur ou l'existence de normes, et

- (4) la théorie ou la technique utilisée est-elle généralement acceptée?

[TRADUCTION] L'«évaluation de la fiabilité n'exige pas, quoiqu'elle le permette, l'identification explicite d'une communauté scientifique pertinente ni la détermination d'un degré particulier d'acceptation au sein de cette communauté. »

L'acceptation générale peut être un facteur important pour décider qu'un élément de preuve particulier est admissible, et « une technique connue qui n'a obtenu qu'un appui minimal au sein de la communauté » [...] peut à juste titre être envisagée avec scepticisme.

En conséquence, aux États-Unis comme ici, l'«acceptation générale» n'est qu'un des divers facteurs dont il faut tenir compte. La pléthysmographie pénienne n'est peut-être pas encore généralement acceptée en tant qu'outil médico-légal, mais elle peut le devenir. Une évaluation dans chaque cas des nouvelles théories ou techniques scientifiques est nécessaire compte tenu de la nature changeante de notre connaissance scientifique: les plus hautes autorités du monde occidental ont déjà accepté que la terre était plate.<sup>294</sup>

En outre, tel que la Cour suprême du Canada le rappelait dans l'affaire *R c Trochym*<sup>295</sup>, « la partie qui souhaite présenter une preuve reposant sur une science nouvelle doit d'abord démontrer que cette science est suffisamment fiable pour être admise devant une cour de justice »<sup>296</sup>. En effet, des précautions doivent être prises

<sup>294</sup> *JLJ*, *supra* note 286 aux para 33, 34.

<sup>295</sup> *R c Trochym*, 2007 CSC 6, [2007] 1 RCS 239 [*Trochym*].

<sup>296</sup> *Trochym*, *ibid* au para 33.

pour écarter la preuve d'expert si elle « risque d'être utilisée à mauvais escient et de fausser le processus de recherche des faits »<sup>297</sup>, pour écarter la « science de pacotille »<sup>298</sup>.

Les indicateurs de pseudosciences permettent de mettre en perspective le test du « fondement fiable » et les quatre critères de *Daubert*<sup>299</sup>. Quels sont ces indicateurs ? La synergologie passe-t-elle le test ?

### 2.2.2 Les indicateurs de pseudosciences et l'évaluation sommaire de la synergologie

La science est le résultat d'expérimentations et de débats, elle est un processus de remises en doute et de corrections perpétuelles. Des questions sont posées, des réponses fondées sur des données probantes sont offertes et compte tenu des désaccords entre scientifiques, des débats commencent, des vérifications sont effectuées, d'autres questions sont posées et ainsi de suite<sup>300</sup>. La science nécessite une grande dose d'humilité<sup>301</sup>.

<sup>297</sup> Mohan, *supra* note 283.

<sup>298</sup> JJJ, *supra* note 286 au para 25.

<sup>299</sup> *Daubert*, *supra* note 289.

<sup>300</sup> George R Baran, Mohammad F Kiani et Solomon Praveen Samuel, « Science, Pseudoscience, and Not Science : How Do They Differ? » dans George R Baran, Mohammad F Kiani et Solomon Praveen Samuel, dir, *Healthcare and Biomedical Technology in the 21st Century: An Introduction for Non-Science Majors*, New York, Springer, 2014, 19-57 [« Pseudoscience, and Not Science : How Do They Differ? »]; Scott O Lilienfeld, Rachel Ammirati et Michal David, « Distinguishing Science from Pseudoscience in School Psychology : Science and Scientific Thinking as Safeguards Against Human Error » (2012) 50 J Educ Psychol 7 [« Distinguishing Science from Pseudoscience in School Psychology »]; Mario Bunge, « Knowledge : Genuine and Bogus » (2011) 20 Sci & Educ 411 [« Knowledge »]; William T O'Donohue, Scott O Lilienfeld et Katherine A Fowler, « Science is an Essential Safeguard Against Human Error » dans Scott O Lilienfeld et William T O'Donohue, dir, *The Great Ideas of Clinical Science: 17 Principles that Every Mental Health Professional Should Understand*, New York, Routledge, 2007, 3-28 [« Science is an Essential Safeguard Against Human Error »].

<sup>301</sup> Richard M McFall, « Making Psychology Incorruptible » (1996) 5:1 Appl Prev Psychol 9.

Les pseudosciences, quant à elles, peuvent être décrites comme des ensembles de « connaissances » qui, en apparence, semblent scientifiques mais qui, en réalité, ne le sont pas<sup>302</sup>. Les pseudosciences peuvent être difficiles à identifier, mais elles peuvent néanmoins être démasquées par la présence de différents indicateurs. Évidemment, aucun indicateur de pseudosciences ne permet à lui seul de reconnaître catégoriquement et sans réserve une pseudoscience<sup>303</sup>. Toutefois, plus un nombre important de ces indicateurs est présent, plus les professionnels du droit devraient faire preuve de vigilance<sup>304</sup>. Les indicateurs de pseudosciences incluent la non-réfutabilité, le manque d'autocorrections, l'absence de révision par les pairs, le défaut de connectivité, les résultats extravagants, le renversement du fardeau de la preuve, la popularisation avant l'expérimentation et les débats, ainsi que l'utilisation d'un jargon impressionnant.

Selon Karl Popper<sup>305</sup>, la réfutabilité est une caractéristique centrale de la science. Essentiellement, pour qu'une affirmation soit réfutable, il ne faut pas prouver sa fausseté mais uniquement démontrer que si elle était fausse, il serait logiquement

---

<sup>302</sup> Scott O Lilienfeld et Kristin Landfield, « Science and Pseudoscience in Law Enforcement : A User-Friendly Primer » (2008) 35 *Crim Justice Behav* 1215 [« Science and Pseudoscience in Law Enforcement »]; Anthony M Grant et Michael J Cavanagh, « Evidence-Based Coaching : Flourishing or Languishing » (2007) 42:4 *Aust Psychol* 239; John Ruscio, *Clear Thinking with Psychology : Separating Sense from Nonsense*, Pacific Grove, Wadsworth, 2001 [*Clear Thinking with Psychology*]; Scott O Lilienfeld, « Projective Measures of Personality and Psychopathology: How Well do they Work? » (1999) 23 *Skept Inq* 32.

<sup>303</sup> Lilienfeld, « Distinguishing Science from Pseudoscience in School Psychology », *supra* note 300; Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Law Enforcement », *ibid*; Michael Martin, « Pseudoscience, the Paranormal, and Science Education » (1994) 3 *Sci & Educ* 357; Mario Bunge, « Demarcating Science from Pseudoscience » (1983) 3 *Fundam Sci* 369.

<sup>304</sup> Grant J Devilly et Jeffrey M Lohr, « Science and Pseudoscience in Victims' Services » (2008) 15 *Int Rev Victimol* 105 [« Science and Pseudoscience in Victims' Services »]; Scott O Lilienfeld, « The 10 Commandments of Helping Students Distinguish Science from Pseudoscience in Psychology » (2005) 18:9 *APS Observer* 15 [« The 10 Commandments »]; James D Herbert et al, « Science and Pseudoscience in the Development of Eye Movement Desensitization and Reprocessing : Implications of Clinical Psychology » (2000) 20:8 *Clin Psychol Rev* 945 [« Science and Pseudoscience in the Development of EMDR »]; Scott O Lilienfeld, « Pseudoscience in Contemporary Clinical Psychology : What it is and What we Can do About it » (1998) 51:4 *Clin Psychol* 3 [« Pseudoscience in Contemporary Clinical Psychology »].

<sup>305</sup> Karl Popper, *The Logic of Scientific Discovery*, New York, Basic Books, 1959.

possible qu'une vérification empirique puisse prouver sa fausseté<sup>306</sup>. Lorsque la fausseté d'une théorie réfutable n'est pas démontrée, sa véracité n'est pas pour autant prouvée mais un certain poids peut néanmoins lui être accordé. Toutefois, lorsque sa fausseté est démontrée, la science a tendance à s'autocorriger : les notions exactes survivront et celles inexactes seront revues ou éliminées<sup>307</sup>. Les pseudosciences, au contraire, peuvent utiliser excessivement des explications *ad hoc*<sup>308</sup>, s'opposer aux contradictions et les décrire comme étant non-pertinentes, provenant de personnes mal informées et même comme étant des attaques malveillantes et des affronts personnels<sup>309</sup>. En outre, les promoteurs de pseudosciences ont tendance à continuer de véhiculer certains concepts même après qu'ils aient été démontrés faux<sup>310</sup>.

La révision par les pairs, quant à elle, permet notamment d'identifier les erreurs de raisonnement, de méthodologie et d'analyse<sup>311</sup>. Même si elle n'est pas parfaite<sup>312</sup>,

---

<sup>306</sup> Lilienfeld, « Distinguishing Science from Pseudoscience in School Psychology », *supra* note 300; Devilly, « Science and Pseudoscience in Victims' Services », *supra* note 304; Damon A Muller, « Criminal Profiling : Real Science of Just Wishful Thinking » (2000) 4:3 *Homicide Stud* 234 ; Imre Lakatos, « Introduction : Science and Pseudoscience » dans John Worrall et Gregory Currie, dir, *The Methodology of Scientific Research Programmes : Philosophical Papers*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, 1-7.

<sup>307</sup> Shermer, *Why People Believe Weird Things*, *supra* note 276.

<sup>308</sup> Lilienfeld, « Distinguishing Science from Pseudoscience in School Psychology », *supra* note 300; Scott O Lilienfeld, Steven Jay Lynn et Jeffrey M Lohr, « Science and Pseudoscience in Clinical Psychology: Initial Thoughts, Reflections, and Considerations » dans Scott O Lilienfeld, Steven Jay Lynn et Jeffrey M Lohr, dir, *Science and Pseudoscience in Clinical Psychology*, New York, Guilford Press, 2004, 1-14 [« Science and Pseudoscience in Clinical Psychology »]; Richard J McNally, « The Demise of Pseudoscience » (2003) 2:2 *Sci Rev Mental Health Practice* 97 [« The Demise of Pseudoscience »]; Lilienfeld, « Pseudoscience in Contemporary Clinical Psychology », *supra* note 304.

<sup>309</sup> Devilly, « Science and Pseudoscience in Victims' Services », *supra* note 304; Katherine M Newbold, Jeffrey M Lohr et Richard Gist, « Apprehended Without Warrant : Issues of Evidentiary Warrant for Critical Incident Services and Related Trauma Interventions in a Federal Law Enforcement Agency » (2008) 35 *Crim Justice Behav* 1337 [« Apprehended Without a Warrant »]; Anthony R Pratkanis, « How to Sell Pseudoscience » (1995) 19:4 *Skept Inq* 19; Andrew Lugg, « Bunkum, Flim-Flam and Quackery: Pseudoscience as a Philosophical Problem » (1987) 14:3 *Dialectica* 221.

<sup>310</sup> Newbold, « Apprehended Without Warrant », *ibid*; Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Law Enforcement », *supra* note 302; Lilienfeld, « The 10 Commandments », *supra* note 304; Herbert, « Science and Pseudoscience in the Development of EMDR », *supra* note 304.

<sup>311</sup> Baran, « Pseudoscience, and Not Science : How Do They Differ? », *supra* note 300; Lilienfeld, « Distinguishing Science from Pseudoscience in School Psychology », *supra* note 300; Bunge,

cette révision offre une première ligne de défense contre les études de mauvaise qualité. Ainsi, avant d'être publiée, une étude fait l'objet de vérifications critiques par des chercheurs indépendants qui doivent se prononcer sur sa valeur. Si elle est approuvée, l'étude est ensuite publiée dans une revue scientifique et d'autres chercheurs peuvent tenter de reproduire ses données et ses conclusions. Si les données et les conclusions ne peuvent être reproduites, le débat qui en résulte peut également faire l'objet de publications dans des revues scientifiques. Ainsi, même après avoir été acceptées comme scientifiques, les théories peuvent continuer à faire l'objet d'expérimentations et de débats.

À l'opposé, plutôt que de faire vérifier leurs concepts par des experts du domaine concerné, les promoteurs de pseudosciences ont tendance à les valider à l'interne entre eux et à les publier dans des revues qu'ils contrôlent<sup>313</sup>. À la différence de la science qui a un caractère cumulatif en ce que les nouvelles théories scientifiques sont généralement liées aux précédentes, les pseudosciences ont tendance à présenter un défaut de connectivité. En effet, les promoteurs de pseudosciences créent souvent leurs nouveaux concepts en vase clos, sans rendre de compte à personne, sans les bâtir sur les théories acceptées comme scientifiques<sup>314</sup>. Certes, rien n'empêche qu'une nouvelle théorie soit scientifique, elle ne doit pas systématiquement être rejetée du

---

« Knowledge », *supra* note 300; O'Donohue, « Science is an Essential Safeguard Against Human Error », *supra* note 300.

<sup>312</sup> Lilienfeld, « Distinguishing Science from Pseudoscience in School Psychology », *ibid*; Tom Jefferson et Fiona Godlee, *Peer Review in Health Sciences*, 2<sup>e</sup> éd, London, BMJ Books, 2003; Dominic V Cicchetti, « The Reliability of Peer Review for Manuscript and Grant Submissions: A Cross Disciplinary Investigation » (1991) 14 *Behav Brain Sci* 119; Stephen J Ceci et Douglas Peters, « A Naturalistic Study of the Peer Review Process in Psychology : The Fate of Published Articles, Resubmitted » (1982) 5 *Behav Brain Sci* 4.

<sup>313</sup> Tomislav Bracanovic, « From Integrative Bioethics to Pseudoscience » (2012) 12:3 *Dev World Bioeth* 148 [« From Integrative Bioethics to Pseudoscience »]; Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Clinical Psychology », *supra* note 308; Ruscio, *Clear Thinking with Psychology*, *supra* note 302; Martin Gardner, *Fads and Fallacies in the Name of Science*, New York, Dover Publications, 1957.

<sup>314</sup> Lilienfeld, « Distinguishing Science from Pseudoscience in School Psychology », *supra* note 300; Bunge, « Knowledge », *supra* note 300; Herbert, « Science and Pseudoscience in the Development of EMDR », *supra* note 304; Keith E Stanovich, *How to Think Straight About Psychology*, 4<sup>e</sup> éd, New York, HarperCollins, 1997 [*How to Think Straight About Psychology*].

revers de la main<sup>315</sup>. Toutefois, si elle est extravagante, elle doit avoir des arguments à la hauteur de son extravagance<sup>316</sup>. De plus, si elle contredit celles acceptées comme scientifiques, le fardeau de preuve est alors encore plus important<sup>317</sup>.

Vu l'absence de révision par les pairs, les arguments des promoteurs de pseudosciences ne sont généralement pas à la hauteur de l'extravagance de leurs concepts. En effet, rien ne les empêche de donner une interprétation excessive à leurs résultats<sup>318</sup>, voire d'ignorer leurs limites<sup>319</sup>. De plus, malgré que le fardeau de preuve repose généralement sur les épaules du chercheur qui avance une notion<sup>320</sup>, les promoteurs de pseudosciences ont plutôt tendance à demander à ceux qui les critiquent de prouver le contraire. Joint à l'assurance qu'ils manifestent lorsqu'ils répètent sans arrêt leurs concepts afin qu'ils acquièrent « un statut de vérité officielle »<sup>321</sup>, le renversement du fardeau de la preuve peut avoir comme effet de laisser croire qu'un concept est vrai parce que si la communauté scientifique ne

<sup>315</sup> Bunge, « Knowledge », *supra* note 300.

<sup>316</sup> Serge Larivée, *Quand le paranormal manipule la science*, Montréal, Multimondes, 2014; Carl Sagan, *The Demon Haunted World: Science as a Candle in the Dark*, New York, Random House, 1995; Carl Sagan, « Wonder and Skepticism » (1995) 19 *Skept Inq* 24; Marcello Truzzi, « On the Extraordinary: An Attempt at Clarification » (1978) 1:1 *Zetetic Schol* 11 [« On the Extraordinary »].

<sup>317</sup> Devilly, « Science and Pseudoscience in Victims' Services », *supra* note 304; Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Law Enforcement », *supra* note 302; Stanovich, *How to Think Straight About Psychology*, *supra* note 314; Mario Bunge, « What is Pseudoscience ? » (1984) 9 *Skept Inq* 36.

<sup>318</sup> Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Clinical Psychology », *supra* note 308; Terence Hines, *Pseudoscience and the Paranormal*, 2e éd, Amherst, Prometheus, 2003; Terrence Hines, « The Doman-Delacato Patterning Treatment for Brain Damage » (2001) 5:2 *Sci Rev Alternative Med* 80; Roger J Callahan, « Thought Field Therapy : Response to Our Critics and a Scrutiny of Some Old Ideas of Social Science » (2001) 57:10 *J Clin Psychol* 1251.

<sup>319</sup> Baran, « Pseudoscience, and Not Science : How Do They Differ? », *supra* note 300; Madison Pilato, « Pseudoscience » dans Fred R Volkmar, dir, *Encyclopedia of Autism Spectrum Disorders*, New York, Springer, 2013, 2425-2426 [« Pseudosciences »]; Lilienfeld, « Distinguishing Science from Pseudoscience in School Psychology », *supra* note 300; Paul A Offit, *Autism's False Prophets: Bad Science, Risky Medicine, and the Search for a Cure*, New York, Columbia University Press, 2008.

<sup>320</sup> Pilato, « Pseudoscience », *ibid*; Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Law Enforcement », *supra* note 302; Lilienfeld, « Pseudoscience in Contemporary Clinical Psychology », *supra* note 304; Truzzi, « On the Extraordinary », *supra* note 316.

<sup>321</sup> Serge Larivée, « Science contre pseudo-sciences : un combat inégal » (Conférence d'ouverture du 35e Congrès de l'Association de professeurs de sciences du Québec, Montréal, 12 octobre 2000), [non publiée].

prouve pas qu'il est faux, c'est qu'il doit bien être vrai! Il s'agit de l'erreur *ad ignorantiam*, autrement dit l'erreur de l'ignorance<sup>322</sup>.

Finalement, plutôt que d'attendre qu'ils aient fait l'objet d'expérimentations et de débats, les promoteurs de pseudosciences ont tendance à populariser leurs concepts auprès du plus large public possible via les médias écrits et audiovisuels<sup>323</sup>. Le but principal est de faire la promotion de leurs concepts par la persuasion, plutôt que par l'expérimentation et les débats<sup>324</sup>. La distinction entre ce qui est sérieux et ce qui ne l'est pas est compliquée par l'enchâssement de leurs concepts dans certaines théories acceptées comme scientifiques auxquelles les promoteurs de pseudosciences donnent des interprétations excessives. La dissimulation est alors une pratique courante<sup>325</sup>, comme l'utilisation d'un jargon impressionnant. En effet, les promoteurs de pseudosciences peuvent utiliser un tel jargon pour laisser croire à un processus scientifique rigoureux. Les termes qu'ils utilisent peuvent même être similaires à des mots utilisés par d'autres disciplines scientifiques (ex : neurosciences)<sup>326</sup>. Ainsi, contrairement à la crédibilité d'un scientifique qui se gagne au fil des années par la

<sup>322</sup> Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Law Enforcement », *supra* note 302; Richard Monvoisin, *Pour une didactique de l'esprit critique : Zététique et utilisation des interstices pseudoscientifiques dans les médias*, thèse de doctorat, Didactique des disciplines scientifiques, Université Grenoble 11 - Joseph Fourier, 2007 [non publiée]; Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Clinical Psychology », *supra* note 308; Shermer, *Why People Believe Weird Things*, *supra* note 276.

<sup>323</sup> Bracanovic, « From Integrative Bioethics to Pseudoscience », *supra* note 313; Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Law Enforcement », *ibid*; Newbold, « Apprehended Without a Warrant », *supra* note 309; Nona Wilson, « Commercializing Mental Health Issues : Entertainment, Advertising, and Psychological Advice » dans Scott O Lilienfeld, Steven Jay Lynn et Jeffrey M Lohr, dir, *Science and Pseudoscience in Clinical Psychology*, New York, Guilford Press, 2004, 425-460.

<sup>324</sup> Newbold, « Apprehended Without a Warrant », *ibid*; Devilly, « Science and Pseudoscience in Victims' Services », *supra* note 304; Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Law Enforcement », *ibid*; Patrick Finn, Anne K Bothe et Robin E Bramlett, « Science and Pseudoscience in Communication Disorders : Criteria and Applications » (2005) 14:3 Am J Speech Lang Pathol 172.

<sup>325</sup> Jacques Van Rillaer, « Strategies of Dissimulation in Pseudosciences » (1991) 9:2 New Ideas Psychol 235.

<sup>326</sup> Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Law Enforcement », *supra* note 302; Carol Tavris, *Psychobabble and Biobunk: Using Psychology to Think Critically about Issues in the News*, Upper Saddle, Prentice Hall, 2000; Alan D Sokal, « Transgressing the Boundaries : Toward a Transformative Hermeneutics of Quantum Gravity » (1996) 46/47 Social Text 217; Richard Dean Rosen, *Psychobabble: Fast Talk and Quick Cure in the Era of Feeling*, New Work, Avon, 1977.

reconnaissance de ses pairs, la crédibilité d'un promoteur de pseudosciences a plutôt tendance à être liée à la fréquence de ses apparitions médiatiques et à la popularité qui en découle, même si celle-ci est basée sur la naïveté du public.

Fondée en 1996<sup>327</sup>, la synergologie est présentée comme une « discipline scientifique »<sup>328</sup>, une discipline qui s'appuie « sur une démarche scientifique rigoureuse »<sup>329</sup>. Selon le site Internet officiel de la synergologie, le grand public peut suivre un total de 15 séances au coût de 450,00\$ chacune, lesquelles sont offertes notamment à Montréal, Amsterdam, Lausanne, Bruxelles et Paris<sup>330</sup>. Selon la synergologue Annabelle Boyer, la synergologie « attire de plus en plus l'intérêt au Québec, notamment chez des avocats, des juges et des policiers »<sup>331</sup> et selon la synergologue Christine Gagnon, les professionnels ayant recours à la synergologie sont nombreux :

Qui sont les participants, les clients qui utilisent la synergologie ? Des médecins, des neuropsychologues, des psychologues, des pharmaciens, des enquêteurs, des experts en fraude économique, des agents spéciaux en haute sécurité, des avocats, des intervenants sociaux, des aidants, des chefs d'entreprises, des directeurs, des intervieweurs. D'autres usagers ? Des juges, des avocats, des relationnistes de divers milieux et j'en passé.<sup>332</sup>

<sup>327</sup> Synergologie, « La Synergologie, discipline d'observation du langage corporel », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 29 octobre 2014).

<sup>328</sup> Synergologie, « Synergologie, une discipline scientifique de lecture du langage corporel », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 29 octobre 2014) [« Synergologie, une discipline scientifique de lecture du langage corporel »].

<sup>329</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel I*, supra note 45.

<sup>330</sup> Synergologie, « S'inscrire à une formation », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 28 août 2015)

<sup>331</sup> Patricia Blackburn, « Elle publie un livre sur la lecture des gestes » (novembre 2013), en ligne : Le Soleil de Chateauguay <<http://www.cybersoleil.com>> (consulté le 6 novembre 2013).

<sup>332</sup> Christine Gagnon, « Observé, vu et prouvé » (juin 2015), en ligne : Le Blogue de Christine Gagnon : La synergologie au quotidien <<http://www.christinegagnonblog.com>> (consulté le 28 août 2015).

La synergologie « propose une classification de l'information non verbale ainsi qu'une méthode d'interprétation des gestes »<sup>333</sup> permettant la « lecture du langage corporel »<sup>334</sup> :

La Synergologie est une discipline dont l'objet est de mieux décrypter le fonctionnement de l'esprit humain à partir de son langage corporel, afin d'offrir la communication la mieux adaptée. Elle est ancrée dans un champ pluridisciplinaire au carrefour des neurosciences et des sciences de la communication.<sup>335</sup>

Selon des partisans, la synergologie serait « fiable à hauteur de 80% »<sup>336</sup> et le « non-verbal n'a jamais été creusé, si bien que toutes les interprétations circulent sans jamais avoir été validées »<sup>337</sup> :

Nous n'hésitons d'ailleurs pas à dire qu'il existe dans le domaine de la lecture de la communication non verbale des charlatans, simplement parce que leurs propositions, le plus souvent exprimées dans des ouvrages, n'ont pas passé la barre du contrôle. Ils affirment des vérités qu'ils seraient bien incapables de démontrer formellement. Le gong qui les sauve, c'est la crédulité du public.<sup>338</sup>

La synergologie souhaite ainsi « montrer que la compréhension du non verbal ne peut pas s'approfondir sans l'apparition parallèle de concepts permettant d'aborder autrement le non verbal »<sup>339</sup> :

<sup>333</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel I*, *supra* note 45.

<sup>334</sup> Synergologie, « Synergologie, une discipline scientifique de lecture du langage corporel », *supra* note 328.

<sup>335</sup> Synergologie, « Décrypter le langage corporel avec la discipline Synergologie », en ligne : <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 29 octobre 2014).

<sup>336</sup> Azia El Affas, « Comment identifier les incohérences entre le verbal et le non-verbal » (janvier 2013), en ligne : L'Économiste <<http://www.leconomiste.com>> (consulté le 30 octobre 2014).

<sup>337</sup> Caroline Castets, « Synergologie, les gestes pour le dire » (mai 2010), en ligne : Le nouvel Économiste <<http://www.lenouveleconomiste.fr>> (consulté le 30 octobre 2014) [« Synergologie, les gestes pour le dire »].

<sup>338</sup> ABC Solution, « Synergologie : Aide-mémoire », en ligne : Collège Lionel-Groulx <<http://www.clg.qc.ca>> (consulté le 9 avril 2014).

<sup>339</sup> Synergologie, « Enjeux scientifiques et Synergologie », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 30 octobre 2014).

L'objet de la synergologie est de remonter le chemin vers les concepts [une idée est dans le corps avant de devenir un concept] à partir de chaînes logiques d'items corporels qui coalisés les uns aux autres permettent de retrouver l'attitude mentale par la voie rationnelle, refaire les liens que le cerveau fait naturellement à l'insu même de l'être.<sup>340</sup>

Des partisans de la synergologie affirment avoir « validé » plusieurs centaines de gestes auxquels une signification peut être donnée; tantôt 1767<sup>341</sup> gestes, tantôt plus de 2600<sup>342</sup>, tantôt environ de 1800 à 2000<sup>343</sup> :

Nous sommes très rigoureux sur la manière dont on valide les gestes, car il y a environ de 1800 à 2000 gestes validés jusqu'à présent. Nous utilisons une technique scientifique de Carl (sic) Popper, dont la falsifiabilité en matière de la validation des gestes, c'est pourquoi nous pouvons dire qu'un geste signifie telle chose jusqu'à la preuve du contraire.<sup>344</sup>

Ainsi, Bernard Trépanier, l'ancien collaborateur d'Union Montréal, l'ex-parti de Gérard Tremblay, prendrait souvent sa main gauche « en otage dans sa main droite en signe d'un contrôle intense des émotions »<sup>345</sup>. Luka Rocco Magnotta, reconnu coupable de meurtre, aurait « très peu de clignements de paupières indiquant qu'il y a peu de réflexion ou d'activité cérébrale »<sup>346</sup>. Cathie Gauthier, également reconnue coupable de meurtre, se gratterait beaucoup « surtout parce qu'elle se pose des

<sup>340</sup> Synergologie, « Apprendre à décoder le langage du corps et traduire nos pensées », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 30 octobre 2014).

<sup>341</sup> Synergologie, « Comment et pourquoi classer l'information non-verbale? », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 30 octobre 2014).

<sup>342</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel I*, *supra* note 45.

<sup>343</sup> Caroline Mireault, « Comprendre le non verbal dans la communication », (18 mai 2014) en ligne : Hebdo Rive Nord <<http://www.hebdorivenord.com>> (consulté le 29 mai 2014) [« Comprendre le non verbal dans la communication »].

<sup>344</sup> Mireault, « Comprendre le non verbal dans la communication », *ibid.*

<sup>345</sup> Anne Caroline Desplanques, « Bernard Trépanier sous pression » (avril 2013), en ligne : Journal de Montréal <<http://www.journaldemontreal.com>> (consulté le 31 juillet 2014) [« Bernard Trépanier sous pression »].

<sup>346</sup> Cynthia Laflamme, « Luka Rocco Magnotta : Que dit son non-verbal? » (juin 2012), en ligne : TVA Nouvelles <<http://www.tvanouvelles.ca>> (consulté le 30 octobre 2014) [« Luka Rocco Magnotta »].

questions : qu'est-ce que je vais dire, comment je vais dire ça »<sup>347</sup>. Lino Zambito, le premier témoin vedette de la Commission Charbonneau, serait « d'une façon générale [...] authentique [...] certainement à 85 % »<sup>348</sup>. À d'autres occasions, des combinaisons de gestes propres à la synergologie sont enseignées. Par exemple, un témoin menteur pourrait être repéré parce qu'il ponctue une affirmation de la main droite en regardant à gauche, fait des gestes bas près de son corps, se tourne vers le juge et le regarde en face<sup>349</sup> ou parce qu'il baisse la tête, met la main droite dans sa poche, ferme la bouche après avoir parlé et se gratte sous le nez du côté gauche en parlant<sup>350</sup>.

En outre, selon des partisans, la synergologie « est une méthode de lecture des multiples gestes que nous effectuons sans en avoir conscience »<sup>351</sup>, « 95% du langage corporel ne peut pas faire l'objet d'un contrôle conscient »<sup>352</sup> et dès « qu'on maîtrise cette science, les gens qui nous entourent n'ont plus aucun secret pour nous »<sup>353</sup>. Pourtant, près de 20 ans après sa fondation, les concepts propres à la synergologie liés à l'évaluation de la crédibilité n'ont fait l'objet d'aucune validation publiée dans des revues scientifiques<sup>354</sup>. La liste de gestes et leur signification n'ont fait l'objet d'aucune révision par les pairs, elles « s'apparentent à des lapins que l'on sortirait de

<sup>347</sup> Jean Houle, « Cathie Gauthier » (novembre 2013), en ligne : JE <<http://tva.canoe.ca/emissions/je>> (consulté le 30 octobre 2014) [« Cathie Gauthier »].

<sup>348</sup> Anne Caroline Desplanques, « Trahis par leur gestes » (octobre 2012), en ligne : en ligne : Journal de Montréal <<http://www.journaldemontreal>> (consulté le 3 avril 2013).

<sup>349</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel II*, *supra* note 46.

<sup>350</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel II*, *ibid.*

<sup>351</sup> Martine Betti-Cusso, « Ce que nos gestes disent de nous » (aout 2010), en ligne : Le Figaro <<http://www.lefigaro.fr>> (consulté le 30 octobre 2014) [« Ce que nos gestes disent de nous »].

<sup>352</sup> Damien Arnault, « Quand on fabrique des gestes, on fabrique du mensonge » (juin 2012), en ligne : Le blog du réseau des Jeunes Communicateurs Publics <<http://jcp.communication-publique.fr>> (consulté le 14 aout 2014).

<sup>353</sup> Marie-Claude Pilon, « Gagner sa vie grâce aux non-dits » (novembre 2013), en ligne : Châteauguay Express <<http://www.chateauguayexpress.ca>> (consulté le 30 octobre 2014).

<sup>354</sup> *Supra* note 51.

chapeaux : on ne voit pas d'où elles sortent, et elles apparaissent comme par magie »<sup>355</sup> :

À longueur de pages, les pseudo-théoriciens du décryptage non verbal interprètent tout et n'importe quoi : chaque geste, signe ou intention produits ou manifestés devant eux font l'objet de commentaires assurés. Mais quelle méthode leur permet d'arriver aux conclusions auxquelles ils arrivent ? Mystère en fait, car contre toute attente, rien n'est jamais dit de la méthodologie utilisée pour affirmer péremptoirement autant d'inepties. C'est en tout cas une approche pour le moins mystique de la science, où la vérité viendrait du Ciel, et serait délivrée sous forme de révélation par un auteur omniscient.<sup>356</sup>

La « validation »<sup>357</sup> des concepts propres à la synergologie est effectuée par des partisans de la synergologie<sup>358</sup> à l'aide de séquences télévisuelles de différentes natures<sup>359</sup>, par exemple d'entrevues politiques et de téléralités<sup>360</sup>. Toutefois, les méthodes de sélection et d'analyse des séquences, incluant les mécanismes pour

---

<sup>355</sup> Pascal Lardellier, « Pour en finir avec la « synergologie » : Une analyse critique d'une pseudoscience du « décodage du non-verbal » » (2008) 26:2 Commun 197 au para 57 [« Pour en finir avec la « synergologie » ].

<sup>356</sup> Lardellier, « Pour en finir avec la « synergologie », *ibid* au para 48.

<sup>357</sup> Mireault, « Comprendre le non verbal dans la communication », *supra* note 343 : « Il y a trois paliers de validation. Il faut d'abord vérifier le geste dans son contexte. Par exemple, on tient pour acquis que si une personne se gratte la joue droite avec la main droite c'est qu'elle est énervée. Nous devons donc accumuler une centaine de vidéos afin d'étudier notre théorie. Au bout d'un an, on visionne tout cela afin de s'assurer que c'est une bonne piste. Si on en a environ 80, qui nous porte à croire que la personne est énervée quand elle se gratte la joue droite avec la main droite, notre première couche de validité est vérifiée, mais ce n'est pas assez. Ensuite, on regarde l'environnement. Il se peut que la personne se gratte à cause d'un événement extérieur, simplement parce que ça lui pique, un cheveu dans le visage, peau sèche, etc. En l'absence de facteur environnemental, notre deuxième couche est validée. La dernière couche de validité est en fait les autres indicateurs sur le corps. Si on se rend compte que la personne a les sourcils froncés, la bouche en extension, les épaules surélevées, le poing fermé et se gratte la joue, nous avons une bonne piste. Un seul geste n'est pas valide, c'est exactement comme en psychologie, on ne dira pas qu'un jeune a un déficit d'attention parce qu'il a regardé dehors une fois pendant son cours de mathématique. Nous avons donc besoin de plusieurs éléments en synergologie avant de pouvoir émettre nos hypothèses ».

<sup>358</sup> Castets, « Synergologie, les gestes pour le dire », *supra* note 337.

<sup>359</sup> Betti-Cusso, « Ce que nos gestes disent de nous », *supra* note 351.

<sup>360</sup> Synergologie, « Quelques exemples d'observations synergologiques », en ligne : Synergologie <[http : synergologie.org](http://synergologie.org)> (consulté le 30 octobre 2014).

éviter les biais de confirmation<sup>361</sup>, n'ont fait l'objet d'aucune validation publiée dans des revues scientifiques<sup>362</sup>. À tout événement, la « validation » est équivalente à une tautologie, c'est-à-dire un raisonnement circulaire<sup>363</sup>.

Ainsi, des concepts propres à la synergologie reflètent un manque de compréhension des études scientifiques sur la communication non verbale et la détection du mensonge, certains étant contraires au consensus scientifique. Par exemple, dans les formations *Le langage corporel I*<sup>364</sup> et *Le langage corporel II*<sup>365</sup> offertes en ligne par le Barreau du Québec, il est proposé que « le mouvement des yeux est indéniablement un bon moyen de savoir si la personne dit la vérité, et toute la vérité. Il suffit de vérifier si le contenu du message est conforme à l'orientation du regard »<sup>366</sup>. Il est également proposé qu'un témoin « qui montre d'abord le côté gauche de son visage lorsqu'il fait non de la tête est en train de faire un faux-non [et] on ne doit pas lui accorder beaucoup de crédibilité, même chose s'il présente un visage asymétrique »<sup>367</sup>. Pourtant, aucune étude scientifique n'a débouché sur de telles conclusions. D'ailleurs, à propos du mouvement des yeux, un groupe de chercheurs a conclu qu'il leur semblait irresponsable d'encourager les personnes à prendre d'importantes décisions basées sur l'orientation du regard<sup>368</sup>.

---

<sup>361</sup> Nickerson, « Confirmation Bias », *supra* note 256; Koriat, « Reasons for Confidence », *supra* note 256; Wason, « Reasoning About a Rule », *supra* note 256; Wason, « On the Failure to Eliminate Hypotheses in a Conceptual Task », *supra* note 256.

<sup>362</sup> *Supra* note 51.

<sup>363</sup> Par exemple, on tient pour acquis qu'une personne qui se gratte la joue droite avec la main droite est énervée. On trouve ensuite des vidéos où une personne énervée se gratte la joue droite avec la main droite. Par conséquent, une personne qui se gratte la joue droite avec la main droite est énervée parce qu'on a trouvé des vidéos où une personne énervée se gratte la joue droite avec la main droite. Un raisonnement circulaire ne crée pas de la science, il est un indicateur de pseudosciences (voir Shermer, *Why People Believe Weird Things*, *supra* note 276).

<sup>364</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel I*, *supra* note 45.

<sup>365</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel II*, *supra* note 46.

<sup>366</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel I*, *supra* note 45.

<sup>367</sup> Barreau du Québec, *Le langage corporel II*, *supra* note 46.

<sup>368</sup> Wiseman, « The Eyes Don't Have It », *supra* note 61.

Enfin, selon la description affichée sur le site Internet officiel de la synergologie, les concepts propres à la synergologie seraient scientifiques, notamment parce que falsifiables<sup>369</sup>. Cette prétention pourrait à elle seule faire l'objet d'une vive critique, mais là n'est pas la visée du présent mémoire. Par exemple, la falsifiabilité d'une hypothèse à elle seule ne la rend pas scientifique ou vraie pour autant<sup>370</sup>. Elle ne permet pas d'affirmer « qu'un geste signifie telle chose jusqu'à la preuve du contraire »<sup>371</sup>. Une telle affirmation s'apparente davantage à l'erreur *ad ignorantiam*, voire au renversement du fardeau de la preuve. Peu importe, la synergologue Christine Gagnon a admis que des concepts propres à la synergologie ont été commercialisés avant d'avoir été acceptés comme scientifiques :

Nous avons écrit ce livre-là pour les gens en sécurité, surtout pour les forces armées parce que ces gens-là ne voulaient pas attendre que ce soit valide scientifiquement dans dix ans pour pouvoir utiliser la synergologie.<sup>372</sup>

Pour leur défense, malgré leurs interventions médiatiques où ils associent un geste à une interprétation<sup>373</sup>, des partisans de la synergologie affirment qu'un « seul geste n'est pas valide »<sup>374</sup>, qu'il « ne faut pas se fier sur un seul signe »<sup>375</sup>, qu'il faut poser des questions pour confirmer ses observations<sup>376</sup>. Les synergologues distingueraient

---

<sup>369</sup> Synergologie, « La synergologie est une discipline de méthodes d'interprétation du non verbal », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 30 octobre 2014) [« La synergologie est une discipline de méthodes d'interprétation du non verbal »].

<sup>370</sup> McNally, « The Demise of Pseudoscience », *supra* note 308.

<sup>371</sup> Mireault, « Comprendre le non verbal dans la communication », *supra* note 343.

<sup>372</sup> Romain Collignon, « Synergologie : interview de Christine Gagnon, experte du domaine », (11 juin 2012) en ligne : Décodeur du non-verbal <<http://decodeurdunonverbal.fr>> (consulté le 25 novembre 2012).

<sup>373</sup> Desplanques, « Bernard Trépanier sous pression », *supra* note 345; Laflamme, « Luka Rocco Magnotta », *supra* note 346, Houle, « Cathie Gauthier », *supra* note 347.

<sup>374</sup> Mireault, « Comprendre le non verbal dans la communication », *supra* note 343.

<sup>375</sup> Émilie Laperrière, « Métier : synergologue » (avril 2013), en ligne : La Presse <<http://www.lapresse.ca>> (consulté le 30 octobre 2014).

<sup>376</sup> Synergologie, « Détecter le mensonge par l'observation et le questionnement », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 10 mars 2015) : « L'intérêt du questionnement est double : D'abord il va permettre de se rendre compte tout de suite que l'idée qu'il s'était faite de l'attitude mentale de son interlocuteur par rapport à son attitude corporelle était juste ou

« normalement entre 15 et 20 items différents sur une personne observée en pieds par seconde »<sup>377</sup>. Toutefois, les combinaisons de gestes et les techniques de questionnement propres à la synergologie, comme la liste de gestes et leur signification à partir de laquelle les questions sont posées, n'ont également fait l'objet d'aucune révision par les pairs.

Conséquemment, force est de constater que la synergologie présente un nombre important d'indicateurs de pseudosciences, par exemple la non-réfutabilité, le manque d'autocorrections, l'absence de révision par les pairs, le défaut de connectivité, les résultats extravagants, le renversement du fardeau de la preuve, la popularisation avant les expérimentations et les débats, ainsi que l'utilisation d'un jargon impressionnant. D'ailleurs, si la synergologie devait être évaluée avec les quatre critères de *Daubert*<sup>378</sup>, tout indique qu'elle ne passerait pas le test du « fondement fiable », d'autant plus que, dans le cas d'une preuve scientifique, « la fiabilité de la preuve sera fondée sur sa validité scientifique »<sup>379</sup>. Au surplus, une preuve d'expert basée sur les combinaisons de gestes et les techniques de questionnement propres à la synergologie serait sans aucun doute exclue. En effet, les partisans de la synergologie se buteraient aux principes généraux de l'arrêt *JLJ*<sup>380</sup>, incluant le fait que la crédibilité est une « question qui relève clairement de l'expérience de juges et de jurys et à l'égard de laquelle aucune preuve d'expert n'est nécessaire »<sup>381</sup>, et aux mêmes difficultés que les polygraphistes<sup>382</sup> :

---

fausse. Et puis, il va montrer à son interlocuteur par la qualité de son qu'il est intéressé, par ce qu'il lui dit ou ce qu'il est. Il va donc renforcer de manière naturelle le lien. Il ne travaille pas à renforcer le lien mais le lien se trouve renforcé ».

<sup>377</sup> Synergologie, « La synergologie est une discipline de méthodes d'interprétation du non verbal », *supra* note 369.

<sup>378</sup> *Daubert*, *supra* note 289.

<sup>379</sup> *Daubert*, *ibid* aux pp 590-591 [notre traduction].

<sup>380</sup> *JLJ*, *supra* note 286.

<sup>381</sup> *Béland*, *supra* note 146 au para 17.

<sup>382</sup> Vincent Denault, « Le polygraphe devant les tribunaux civils québécois : croyances, science et jurisprudence » (2014) 73 R du B 33.

Même si tout le monde a droit à sa propre opinion, lorsqu'il est question de la science, toutes les opinions ne sont pas pertinentes, et les opinions non pertinentes ne devraient pas être considérées en décidant des questions qui sont basées sur des faits.<sup>383</sup>

Ainsi, les professionnels du droit doivent se garder de recourir à des méthodes de lecture du langage corporel qui présentent un nombre important d'indicateurs de pseudosciences et qui ne passeraient pas le test du « fondement fiable ». En effet, si les avocats et les décideurs s'appuient implicitement sur des concepts qui reflètent un manque de compréhension des études scientifiques sur la communication non verbale et la détection du mensonge, certains étant contraires au consensus scientifique, l'intégrité du système judiciaire s'en trouve menacée<sup>384</sup>.

Premièrement, les professionnels du droit pourraient être davantage convaincus de leur capacité à détecter le mensonge, alors que cette utilisation pourrait au contraire ne pas améliorer ou nuire à leur capacité à détecter le mensonge. Autrement dit, advenant qu'ils utilisent des concepts propres à la synergologie, les avocats et les décideurs pourraient être convaincus que leur évaluation (inexacte) de la crédibilité d'un témoin est exacte<sup>385</sup>. Deuxièmement, si les partisans de la synergologie croient que leurs concepts fonctionnent, et il n'y a aucune raison de penser le contraire, ils

<sup>383</sup> Baran, « Pseudoscience, and Not Science : How Do They Differ? » *supra* note 300 à la p 32 [notre traduction].

<sup>384</sup> Michael G Aamodt, « Reducing Misconceptions and False Beliefs in Police and Criminal Psychology » (2008) 35 *Crim Justice Behav* 1231 [« Reducing Misconceptions and False Beliefs in Police and Criminal Psychology »]; Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Law Enforcement », *supra* note 302; E Michael Coles, « The Emperor in the Courtroom : Psychology and Pseudoscience » (2000) 11:1 *J Forensic Psychiatr* 1 [« The Emperor in the Courtroom »]; Peter W Huber, *Galileo's Revenge : Junk Science in the Courtroom*, New York, Basic Books, 1991 [*Galileo's Revenge*].

<sup>385</sup> Saul M Kassin et al, « I'd Know a False Confession if I Saw One : A Comparative Study of College Students and Police Investigators » (2005) 29:2 *Law Hum Behav* 211; Saul M Kassin et Christian T Fong, « I'm Innocent ! : Effects of Training on Judgments of Truth and Deception in the Interrogation Room » (1999) 23:5 *Law Hum Behav* 499; Garrido, « Police Officers' Credibility Judgments », *supra* note 251; Samantha Mann et al, « Detecting True Lies : Police Officers' Ability to Detect Suspects' Lies » (2004) 89:1 *J Appl Psychol* 137 [« Detecting True Lies »].

pourraient tenter de convaincre d'autres professionnels de les utiliser<sup>386</sup>. Ainsi, ces professionnels pourraient non seulement négliger des comportements scientifiquement démontrés comme étant informatifs, mais ils pourraient également prêter attention à des comportements n'ayant aucune valeur et considérer les personnes qui les présentent comme des menteurs alors qu'elles disent la vérité<sup>387</sup>. Troisièmement, si les méthodes de lecture du langage corporel ignorent les différences culturelles et ethniques documentées depuis des années<sup>388</sup>, leur utilisation pourrait avoir un effet discriminatoire envers les personnes ayant une conduite « hors norme ».

Évidemment, si les concepts propres à la synergologie liés à l'évaluation de la crédibilité font un jour l'objet de validations publiées dans des revues scientifiques à la hauteur de leur extravagance, ces constats pourraient changer. Dans l'intervalle, se fier à la synergologie relève davantage d'un acte de confiance aveugle que d'un jugement éclairé.

Pour comprendre l'incidence de la communication non verbale lors de procès, les avocats et les décideurs doivent donc se référer à des connaissances validées et reconnues scientifiquement. Quelles sont ces connaissances ? Les études scientifiques sur la communication non verbale et la détection du mensonge traitent de la question.

---

<sup>386</sup> Vrij, *Detecting Lies and Deceit*, *supra* note 67.

<sup>387</sup> Bella M DePaulo, Julie I Stone et G Daniel Lassiter, « Deceiving and Detecting Deceit » dans Barry Royce Schlenker, dir, *The Self and Social Life*, Boston, McGraw-Hill, 1985, 323-370.

<sup>388</sup> Vrij, « Pitfalls and Opportunities », *supra* note 71.

### 2.3 La communication non verbale lors d'interactions sociales

*Fi donc, fi donc ! Tout parle en elle, ses yeux, ses  
joues, ses lèvres, jusqu'au mouvement de son pied.  
Ses penchants dérégés se décèlent dans tous ses  
muscles, dans tous les mouvements de sa personne.*

- William Shakespeare<sup>389</sup>

Contrairement aux pseudosciences qui associent un geste à une interprétation, les études scientifiques sont claires : hormis certaines expressions faciales, il y a très peu, voire aucun comportement non verbal ayant une même et unique signification entre les personnes de différentes cultures. Ainsi, les messages transmis consciemment ou inconsciemment à l'aide d'un comportement non verbal et leur interprétation ne sont pas explicites. Certains peuvent avoir une signification partagée entre les personnes d'un même groupe ou d'une même culture, d'autres peuvent avoir une signification idiosyncratique, c'est-à-dire différente d'un individu à l'autre<sup>390</sup>. Afin d'être mieux outillés pour la prise de décisions lors d'interactions sociales (ex : interrogatoires, contre-interrogatoires, plaidoiries), les avocats et les décideurs doivent bien comprendre la communication non verbale.

Nous verrons donc les emblèmes, illustreurs, régulateurs et adapteurs ainsi que les expressions faciales d'émotions et leur utilité au quotidien.

---

<sup>389</sup> William Shakespeare, *Troilus et Cressida*, Paris, Didier et Co, 1861 à la p 503.

<sup>390</sup> Wing Chee So, « Cross-Cultural Transfer in Gesture Frequency in Chinese-English Bilinguals » (2010) 25:10 *Lang Cogn Proc* 1335 [« Cross-Cultural Transfer in Gesture Frequency in Chinese-English Bilinguals »]; Sotaro Kita, « Cross-cultural Variation of Speech-Accompanying Gesture : A Review » (2009) 24:2 *Lang Cogn Proc* 145 [« Cross-cultural Variation of Speech-Accompanying Gesture »]; Jinni A Harrigan, « Proxemics, Kinesics, and Gaze » dans Jinni A Harrigan, Robert Rosenthal et Klaus R Scherer, dir, *The New Handbook of Methods in Nonverbal Behavior Research*, New York, Oxford University Press, 2005, 137-198 [« Proxemics, Kinesics, and Gaze »]; Dane Archer, « Unspoken Diversity : Cultural Differences in Gestures » (1997) 20:1 *Qual Sociol* 79 [« Unspoken Diversity »].

### 2.3.1 Les emblèmes, illustateurs, régulateurs et adaptateurs

Les gestes peuvent être classés à l'aide de différents systèmes de codages ayant chacun leurs propres catégories<sup>391</sup>. Un des plus répandus mis en place par Ekman et Friesen distingue cinq catégories de gestes : les emblèmes, les illustateurs, les régulateurs, les adaptateurs et les manifestations d'affect. Sauf pour la dernière qui fait principalement référence aux expressions faciales d'émotions, ces catégories permettent de comprendre les mouvements de mains<sup>392</sup>.

Les emblèmes, autrement appelés gestes symboliques, sont des gestes délibérés et volontaires, sauf exception, utilisés par un individu qui parle ou qui écoute. Un emblème remplace un mot ou une phrase et sa signification. Le mot ou la phrase remplacé est connu par les personnes d'un même groupe ou d'une même culture. Ainsi, d'un groupe ou d'une culture à l'autre, un même geste peut avoir différentes significations<sup>393</sup>. Par exemple, pour les Nord-Américains, l'emblème du poing levé et pouce vers le haut est généralement un signe d'approbation alors que dans certains pays du Moyen-Orient, le même geste est l'équivalent du doigt d'honneur<sup>394</sup>.

<sup>391</sup> Ray Birdwhistell, *Kinesics and Context*, Philadelphia, University of Pennsylvania, 1970; Illan Golani, *The Golden Jackal*, TelAviv, Movement Notation Society, 1969; Albert E Schefflen, « Quasi-courtship behavior in psychotherapy » (1965) 28:3 *Psychiatry* 245; Rudolf Laban, *Labanotation*, New York, New Directions, 1961.

<sup>392</sup> Harrigan, « Proxemics, Kinesics, and Gaze », *supra* note 390; Robert M Krauss, Yihsiu Chen et Purnima Chawla, « Nonverbal Behavior and Nonverbal Communication : What do Conversational Hand Gestures Tell Us » dans James M Olson et Mark P Zanna, dir, *Advances in Experimental Social Psychology*, San Diego, Academic Press, 1996, 389-450; Paul Ekman et Wallace V Friesen, « The Repertoire of Nonverbal Behavior : Categories, Origins, and Coding » (1969) 1:1 *Semiotica* 49 [« The Repertoire of Nonverbal Behavior »]; David Efron, *Gestures and Environment*, New York, King's Crown, 1941 [*Gestures and Environment*].

<sup>393</sup> David Matsumoto et Hysung C Hwang, « Cultural Similarities and Differences in Emblematic Gestures » (2013) 37:1 *J Nonverbal Behav* 1; Pio Enrico Ricci Bitti et Isabella Poggi, « Symbolic Nonverbal Behavior : Talking Through Gestures » dans Robert S Feldman et Bernard Rimé, dir, *Fundamentals of Nonverbal Behavior*, New York, Cambridge University Press, 1991, 433-457; Paul Ekman, « Movements with Precise Meanings » (1976) 26:3 *J Comm* 14; Paul Ekman et Wallace V Friesen, « Hand Movements » (1972) 22:4 *J Comm* 353 [« Hand Movements »].

<sup>394</sup> Heather Brooks, « What Gestures Do : Some Communicative Functions of Quotable Gestures in Conversations Among Black Urban South Africans » (2005) 37:12 *J Pragmat* 2044; Adam Kendon,

Les illustateurs sont des gestes moins délibérés et volontaires que les emblèmes. Ils sont utilisés par un individu qui parle pour illustrer son discours et peuvent être divisés en six sous-catégories ouvertes<sup>395</sup> : les bâtons mettent l'accent ou l'emphase sur un mot particulier ou une phrase, les idéographes représentent un chemin ou une direction de la pensée, les pictographes dessinent une image, les kinétophones décrivent une action physique, les déictiques pointent un objet présent et les mouvements spatiaux décrivent une relation spatiale. Comme les emblèmes, les illustateurs sont généralement des gestes des mains<sup>396</sup>.

Les adaptateurs sont des gestes plutôt spontanés utilisés pour satisfaire un besoin physique ou psychologique. En privé, ces gestes sont couramment exécutés dans leur entièreté alors qu'en public, leur exécution est généralement fragmentaire et il n'est alors pas autant évident de savoir quels besoins ils satisfont. Ils peuvent être divisés en trois sous-catégories. Les auto-adaptateurs, autrement appelés auto-contacts, sont des gestes d'ordinaire réalisés par les mains d'un individu sur une partie de son corps, par exemple se gratter ou se placer les cheveux. Ils peuvent être déclenchés par une interaction sociale. Les alter-adaptateurs sont des gestes et des mouvements du corps effectués spécifiquement pour s'ajuster à une interaction sociale. Ils sont utiles pour prendre ou donner, attaquer ou se défendre et s'approcher ou s'éloigner. Les objets-adaptateurs sont des gestes où un objet est manipulé sans que l'objectif de la

---

« Some Recent Work from Italy on Quotable Gestures » (1992) 2:1 *J Linguist Anthropol* 92; Harold G Johnson, Paul Ekman et Wallace V Friesen, « Communicative Body Movements : American Emblems » (1975) 15:4 *Semiotica* 335; Robert A Barakat, « Arabic Gestures » (1973) 6:4 *JPC* 749.

<sup>395</sup> Efron, *Gestures and Environment*, *supra* note 392.

<sup>396</sup> Fridanna Maricchiolo et al, « Effects of Different Types of Hand Gestures in Persuasive Speech on Receivers' Evaluations » (2009) 24:2 *Lang Cogn Proc* 239; Pierre Feyereisen et Jacques-Dominique de Lannoy, *Gesture and Speech: Psychological Investigations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991; Adam Kendon, « Gesture and Speech : How They Interact » dans John M Wiemann et Randall Harrison, dir, *Nonverbal Interaction*, Thousand Oaks, Sage Publications, 1983, 13-46; Ekman, « The Repertoire of Nonverbal Behavior », *supra* note 392.

manipulation soit l'accomplissement d'une tâche. Par exemple, jouer avec un crayon est un objet-adaptateur alors qu'écrire n'en est pas un<sup>397</sup>.

Les régulateurs sont des gestes plus spontanés que les illustateurs. Ils sont utilisés par un individu qui parle ou qui écoute pour rythmer les interactions sociales. Ils peuvent informer d'attendre avant de parler, de commencer à parler, de continuer à parler ou d'arrêter de parler. Par exemple, hocher la tête peut inviter l'autre à continuer de parler et avancer sur sa chaise peut lui signifier d'arrêter de parler. L'utilisation des régulateurs, des illustateurs et des adaptateurs peut varier d'un individu à l'autre, d'un groupe ou d'une culture à l'autre. Les illustateurs, les adaptateurs et les emblèmes peuvent également rythmer les interactions sociales, les régulateurs sont les gestes qui ne sont pas des illustateurs, des adaptateurs ou des emblèmes<sup>398</sup>.

Les manifestations d'affect, la cinquième catégorie du système de codage mis en place par Ekman et Friesen, fait principalement référence aux expressions faciales d'émotions. Quelles sont ces expressions? Quelle est leur utilité au quotidien ?

---

<sup>397</sup> Letizia Caso et al, « The Impact of Deception and Suspicion on Different Hand Movements » (2006) 30:1J Nonverbal Behav 1 [« The Impact of Deception »]; Jinni A Harrigan, Katie Wilson and Robert Rosenthal, « Detecting State and Trait Anxiety from Auditory and Visual Cues: A Meta-Analysis » (2004) 30:1 Pers Soc Psychol Bull 56; Jinni A Harrigan, « Self-Touching as an Indicator of Underlying Affect and Language Processes » (1985) 20:11 Soc Sci Med 1161; Ekman, « The Repertoire of Nonverbal Behavior », *ibid.*

<sup>398</sup> Janet Beavin Bavelas, « Gestures as Part of Speech : Methodological Implications » (1994) 27:3 Res Lang Soc Interac 201; Starkey Duncan Jr et Donald W Fiske, *Face-to-Face Interaction : Research, Methods, and Theory*, Hillsdale, Lawrence Erlbaum, 1977; Frederick Erickson, « One Function of Proxemic Shifts in Face-to-Face Interaction » dans Adam Kendon, Richard M Harris et Mary R Key, dir, *Organization of Behavior in Face-to-Face Interaction*, The Hague, Mouton, 1975, 175-187; Ekman, « The Repertoire of Nonverbal Behavior », *ibid.*

### 2.3.2 Les expressions faciales d'émotions et leur utilité au quotidien

Malgré que la définition d'une émotion ne fasse pas l'objet d'un consensus, elle peut être définie comme une réaction éphémère éprouvée par un individu en réponse à un élément pouvant avoir des conséquences sur son bien-être et pouvant nécessiter une action immédiate de sa part (ci-après « élément déclencheur »)<sup>399</sup>. Essentiellement, les personnes scrutent constamment leur environnement à la recherche d'éléments déclencheurs. Lorsqu'un élément déclencheur est repéré, une émotion est déclenchée automatiquement et orchestre notamment différentes réactions physiologiques et comportementales<sup>400</sup>. Par exemple, certains muscles du visage peuvent réagir de façon spontanée<sup>401</sup>.

Les expressions faciales d'émotions permettent à un individu de faire face à une situation donnée<sup>402</sup>. Par exemple, l'expression faciale de peur accentue la capacité d'un individu à repérer une menace potentielle : elle élargit le champ visuel et augmente la capacité d'inspiration nasale. L'expression faciale du dégoût restreint l'accès de l'information sensorielle contaminée : elle rétrécit le champ visuel et

<sup>399</sup> David Matsumoto et Hyi Sung Hwang, « Culture and Emotion : The Integration of Biological and Cultural Contributions » (2012) 43:1 J Cross-Cult Psychol 92.

<sup>400</sup> John Tooby et Leda Cosmides, « The Evolutionary Psychology of the Emotions and Their Relationship to Internal Regulatory Variables » dans Michael Lewis, Jeannette M Haviland-Jones et Lisa Feldman Barrett, dir, *Handbook of Emotions*, New York, Guilford, 2008, 114-137; Paul Ekman, *Emotions Revealed : Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life*, New York, Henry Holt and Company, 2003 [*Emotions Revealed*]; Phoebe C Ellsworth et Klaus R Scherer, « Appraisal Processes in Emotion » dans Richard J Davidson, Klaus R Scherer et H Hill Goldsmith, dir, *Handbook of Affective Sciences*, New York, Oxford University Press, 2003, 572-595; Paul Ekman, « Expression and the Nature of Emotion » dans Klaus R Scherer et Paul Ekman, dir, *Approaches to Emotion*, Hillsdale, Lawrence Erlbaum, 1984, 319-343.

<sup>401</sup> William E Rinn, « The Neuropsychology of Facial Expression : A Review of the Neurological and Psychological Mechanisms for Producing Facial Expressions » (1984) 95:1 Psychol Bull 52 [« The Neuropsychology of Facial Expression »].

<sup>402</sup> Kristine Erickson et Jay Schulkin, « Facial Expressions of Emotion : A Cognitive Neuroscience Perspective » (2003) 52 Brain Cogn 52.

diminue la capacité d'inspiration nasale<sup>403</sup>. De plus, les expressions faciales d'émotions permettent à un individu de communiquer les émotions qu'il éprouve<sup>404</sup>, sans toutefois expliquer pourquoi il les éprouve<sup>405</sup>.

En effet, les expressions faciales de sept catégories d'émotions ont des significations universelles, elles sont exprimées et reconnues par les personnes de différentes cultures<sup>406</sup>. Ainsi, les muscles du visage réagissent essentiellement de la même façon lorsque la colère, le dégoût, la peur, la surprise, la tristesse, la joie ou le mépris est éprouvé (voir Annexe A), sous réserve des *Display rules*. En effet, d'une culture à l'autre, les personnes peuvent apprendre à accentuer, atténuer, neutraliser ou masquer certaines expressions faciales d'émotions selon le contexte social où elles se trouvent, ce sont les *Display rules*<sup>407</sup>. Leur apprentissage se fait lorsqu'un individu, encore

---

<sup>403</sup> Joshua M Susskind et al, « Expressing Fear Enhance Sensory Acquisition » (2008) 11:7 Nat Neurosci 843.

<sup>404</sup> Alan J Fridlund et James A Russell, « The Functions of Facial Expressions : What's in a Face? » dans Valérie Manusov et Miles L Patterson, dir, *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*, Thousand Oaks, Sage Publications, 2006, 299-321; Karen L Schmidt et Jeffrey F Cohn, « Human Facial Expressions as Adaptations : Evolutionary Questions in Facial Expression Research » (2001) 44 Yearbook of Physical Anthropology 3; Paul Ekman, « Facial Expressions and Emotion » (1993) 48:4 Am Psychol 384; Alan J Fridlund, Paul Ekman et Harriet Oster, « Facial Expressions of Emotion : Review of Literature » dans Aron Wolfe Siegman et Stanley Feldstein, dir, *Nonverbal Behavior and Communication*, Hillsdale, Lawrence Erlbaum, 1987, 1970-1983.

<sup>405</sup> Ekman, *Emotions Revealed*, supra note 400.

<sup>406</sup> Ursula Hess et Pascal Thibault, « Darwin and Emotion Expression » (2009) 64:2 Am Psychol 120; David Matsumoto, « Culture and Nonverbal Behavior » dans Valérie Manusov et Miles L Patterson, dir, *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*, Thousand Oaks, Sage Publications, 2006, 219-235; Hillary Anger Elfenbein et Nalini Ambady, « On the Universality and Cultural Specificity of Emotion Recognition : A Meta-Analysis » (2002) 128:2 Psychol Bull 203; Paul Ekman, « The Argument and Evidence about Universals in Facial Expressions of Emotion » dans Hugh L Wagner et Antony S R Manstead, dir, *Handbook in Social Psychophysiology*, Hoboken, John Wiley & Sons, 1989, 143-164 [« The Argument and Evidence about Universals in Facial Expressions of Emotion »].

<sup>407</sup> Dans une des premières études ayant documenté les *Display rules*, un film générateur de stress — des scènes de chirurgies où un patient souffre — a été présenté à des participants américains et japonais. Dans la première condition, les participants étaient seuls chacun dans leur pièce et leurs expressions faciales d'émotions étaient alors similaires. Toutefois, dans la deuxième condition, au lieu d'être seuls, les participants étaient en présence d'un chercheur et les japonais ont alors masqué davantage leurs expressions faciales d'émotions négatives que les américains. Les japonais auraient appris à ne pas exprimer leurs émotions négatives en présence d'un individu de statut supérieur (Paul Ekman, « Universal and Cultural Differences in Facial Expressions of Emotion » dans James Cole, dir,

enfant, commence à établir des liens avec les autres et à apprendre à vivre en société. Il apprend alors ce que sa culture considère comme acceptable ou inacceptable au sujet de l'expression des émotions<sup>408</sup>. Différentes *Display rules* ont été documentées, par exemple en Russie, en Italie, aux États-Unis, au Canada et au Japon<sup>409</sup>. Elles permettraient d'expliquer quelques critiques au sujet de l'universalité des expressions faciales de ces sept catégories d'émotions<sup>410</sup>.

Étant donné que les émotions jouent un rôle essentiel dans la régulation d'une interaction sociale<sup>411</sup>, une meilleure habileté à reconnaître les expressions faciales d'émotions représente un atout pour la vie personnelle et professionnelle. Par exemple, une négociation peut provoquer des émotions positives et négatives<sup>412</sup>. Ainsi, les expressions faciales d'émotions permettent d'obtenir de l'information

---

*Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln, University of Nebraska Press, 1972, 207-282 [« Universal and Cultural Differences in Facial Expressions of Emotion »].

<sup>408</sup> David Matsumoto, « Culture and Emotional Expression » dans Robert S Wyer, Chi-yue Chiu et Ying-yi Hong, dir, *Understanding Culture: Theory, Research, and Application*, Philadelphia, Psychology Press, 2009, 263-279; David Matsumoto et al, « Mapping Expressive Differences Around the World : The Relationship Between Emotional Display Rules and Individualism Versus Collectivism » (2008) 39 *J Cross-Cult Psychol* 55; David Matsumoto, « Cultural Similarities and Differences in Display Rules » (1990) 14:3 *Motiv Emotion* 1990; Ekman, « Universal and Cultural Differences in Facial Expressions of Emotion », *ibid.*

<sup>409</sup> Birgit Koopmann-Holm et David Matsumoto, « Values and Display Rules for Specific Emotions » (2011) 42 *J Cross-Cult Psychol* 355.

<sup>410</sup> Rachael E Jack et al, « Reply to Sauter and Eisner : Differences Outweigh Commonalities in the Communication of Emotions Across Human Cultures » (2013) 110:3 *Proc Natl Acad Sci USA* 181; Disa A Sauter et Frank Eisner, « Commonalities Outweigh Differences in the Communication of Emotions Across Human Cultures » (2013) 110:3 *Proc Natl Acad Sci USA* 180; Rachael E Jack et al, « Facial Expressions of Emotion Are Not Culturally Universal » (2012) 109:19 *Proc Natl Acad Sci USA* 7241; Rachael E Jack et al, « Cultural Confusions Show that Facial Expressions Are Not Universal » (2009) 19 *Curr Biol* 1543.

<sup>411</sup> Chris Frith, « Role of Facial Expressions in Social Interactions » (2009) 12 *Philos Trans R Soc Lond B Biol Sci* 364 [« Role of Facial Expressions in Social Interactions »]; Bruce Barry, Ingrid Smithey Fulmer et Gerben A Van Kleef, « I Laughed, I Cried, I Settled : The Role of Emotion in Negotiation » dans Michele J Gelfand et Jeanne M Brett, dir, *The Handbook of Negotiation and Culture*, Stanford, Stanford University Press, 2004, 71-94; Gerben A Van Kleef, Carsten K W De Dreu et Antony S R Manstead, « The Interpersonal Effects of Emotions in Negotiations : A Motivated Information Processing Approach » (2004) 87:4 *J Pers Soc Psychol* 510; Brian Parkinson, « Emotions are Social » (1996) 87 *Brit J Psychol* 663.

<sup>412</sup> Rajesh Kumar, « The Role of Affect in Negotiations » (1997) 33:1 *J Appl Behav Sci* 84.

stratégique et d'aider à anticiper les réactions de l'autre<sup>413</sup>. Elles peuvent inciter les personnes qui sont parties prenantes à une interaction sociale (ex : négociation) à s'adapter en fonction de leurs observations<sup>414</sup>. L'absence de communication face à face peut donc nuire à une interaction sociale<sup>415</sup>. Ainsi, bien que le succès d'une négociation dépend souvent de l'habilité à communiquer des négociateurs<sup>416</sup>, la communication face à face représente un atout lors de la négociation<sup>417</sup>. Elle représente aussi un atout pour favoriser la coopération mutuelle<sup>418</sup>.

---

<sup>413</sup> Nikolaas N Oosterhof et Alexander Todorov, « The Functional Basis of Face Evaluation » (2008) 105:32 Proc Natl Acad Sci USA 11087; Davide Pietroni et al, « Emotion as Strategic Information : Effects of Other's Emotional Expressions on Fixed-Pie Perception, Demands, and Integrative Behavior in Negotiation » (2008) 44 J Exp Soc Psychol 1444; Linda L Putnam, « Challenging the Assumptions of Traditional Approaches to Negotiation » (2007) 10:4 Negot J 337; Brian Knutson, « Facial Expressions of Emotion Influence Interpersonal Trait Inferences » (1996) 20:3 J Nonverbal Behav 165 [« Facial Expressions of Emotion »].

<sup>414</sup> Gerben A Van Kleef, Astrid C Homan et Arik Cheshin, « Emotional Influence at Work : Take it EASI » (2012) 2:4 Organ Psychol Rev 311; Gerben A Van Kleef, « How Emotions Regulate Social Life : The Emotions as Social Information (EASI) Model » (2009) 18:3 Curr Dir Psychol 184; Leigh Thompson, Kathleen L Valley et Roderick M Kramer, « The Bittersweet Feeling of Success : An Examination of Social Perception in Negotiation » (1995) 31 J Exp Soc Psychol 467; Mary D Klinnert, « Emotions as Behavior Regulators : Social Referencing in Infancy » dans Robert Plutchik et Henry Kellerman, dir, *Emotion : Theory, Research and Experience*, New York, Academic Press, 1983, 57-68.

<sup>415</sup> Judee K Burgoon et David B Buller, « Interpersonal Deception Theory » dans John S Seiter et Robert H Gass, dir, *Perspectives on Persuasion, Social Influence, and Compliance Gaining*, Boston, Allyn & Bacon, 2004, 239-264; Sylvie Blairy, Pedro Herrera et Ursula Hess, « Mimicry and the Judgment of Emotional Facial Expressions » (1999) 23:1 J Nonverbal Behav 5; Robert M Krauss et Susan R Fussell, « Social Psychological Models of Interpersonal Communication » dans Arie W Kruglanski et E Tory Higgins, dir, *Social Psychology : Handbook of Basic Principles*, New York, Guilford Press, 1996, 655-701; M Robin DiMatteo, Howard S Friedman et Angelo Taranto, « Sensitivity to Bodily Nonverbal Communication as a Factor in Practitioner-Patient Rapport » (1979) 4:1 J Nonverbal Behav 18.

<sup>416</sup> Jeanne M Brett, Debra L Shapiro et Anne L Lytle, « Breaking Bonds of Reciprocity in Negotiation » (1998) 41:4 Acad Manage J 410; Laurie R Weingart et Mara Olekalns, « Communication Process in Negotiation : Frequencies, Sequences, and Phases » dans Michele J Gelfand et Jeanne M Brett, dir, *The Handbook of Negotiation and Culture*, Stanford, Stanford University Press, 2004, 143-157; Leigh L Thompson, « Information Exchange in Negotiation » (1991) 27:2 J Exp Soc Psychol 161; Max H Bazerman et John S Carroll, « Negotiator Cognition » (1987) 9 Res Organ Behav 247.

<sup>417</sup> Hillary Anger Elfenbein et al, « Reading your Counterpart : The Benefit of Emotion Recognition Accuracy for Effectiveness in Negotiation » (2007) 31:4 J Nonverbal Behav 205.

<sup>418</sup> Roderick I Swaab et Dick F Swaab, « Sex Differences in the Effects of Visual Contact and Eye Contact in Negotiations » (2009) 45 J Exp Soc Psychol 129; Aimee L Drolet et Michael W Morris, « Rapport in Conflict Resolution : Accounting for How Face-to-Face Contact Fosters Mutual Cooperation in Mixed-Motive Conflicts » (2000) 36 J Exp Soc Psychol 26; Joseph B Walther, « Interpersonal Effects in Computer-Mediated Interaction : A Personal Perspective » (1992) 19:1

En effet, la communication face à face peut favoriser la création d'un climat de confiance entre deux personnes<sup>419</sup>. Étroitement liées les unes avec les autres, les trois composantes d'un tel climat ont été décrites comme étant l'attention mutuelle, la positivité et la coordination. Respectivement, elles font référence à l'engagement des participants à l'interaction sociale, à leur convivialité et au degré de synchronisation de leurs comportements non verbaux<sup>420</sup>. Ainsi, l'imitation de la posture, des touchers, des gestes, des mouvements des yeux et des expressions faciales de l'autre peut favoriser la création d'un climat positif et la coordination d'une interaction sociale<sup>421</sup>. Le hochement de tête et un sourire modéré, un contact visuel fréquent mais non fixe et des expressions faciales actives mais non extrêmes peuvent favoriser l'établissement d'un lien confiance<sup>422</sup>. Étant donné qu'un lien de confiance favorise la

---

Comm Res 52; Allen A Turnbull, Kelly G Shaver et Lloyd Strickland, « Medium of Communication, Differential Power and Phrasing of Concessions : Negotiating Success and Attributions of the Opponent » (1976) 2:3 Hum Comm Res 262.

<sup>419</sup> Hyman Hillenbrand, « Rules for Effective Cross-Examination » (1984) 14 Brief 46 à la p 49 [notre traduction] : « Soyez gentil et sympathique. Une attitude hostile mettra un témoin sur ses gardes. Bien qu'une attitude hostile peut secouer ou ébranler un témoin, dans la plupart des cas être amical vous permettra d'obtenir plus d'informations d'un témoin qui essaie de vous aider avec de « bonnes » réponses ». Lors d'un procès, l'absence de communication face à face peut donc nuire à la création du climat de confiance recommandé entre un contre-interrogateur et un témoin (voir Jay E Grenig et Rocco M Scanza, *Case Preparation and Presentation : A Guide for Arbitration Advocates and Arbitrators*, New York, JurisNet, 2013; Tom Riley, « The ABC's of Cross-Examination » (1992) 41 Drake L Rev 35; H J Conway, « Techniques of Cross-Examination » (1951) 1951 JAG J 2; Edward A McGrath, « The Art of Cross-Examination » (1948) 2 Rutgers U L Rev 189).

<sup>420</sup> Linda Tickle-Degnen et Robert Rosenthal, « The Nature of Rapport and Its Nonverbal Correlates » (1990) 1:4 Psychol Inq 285.

<sup>421</sup> Arnstein Finset et Lidia Del Piccolo, « Nonverbal Communication in Clinical Contexts » dans Michela Rimondini, dir, *Communication in Cognitive Behavioral Therapy*, New York, Springer, 2011, 107-128; William W Maddux, Elizabeth Mullen et Adam D Galinsky, « Chameleons Bake Bigger Pies and Take Bigger Pieces : Strategic Behavioral Mimicry Facilitates Negotiation Outcomes » (2008) 44:2 J Exp Soc Psychol 461; Rick B van Baaren et al, « Mimicry for Money : Behavioral Consequences of Imitation » (2003) 39 J Exp Soc Psychol 393; Tanya L Chartrand et John A Bargh, « The Chameleon Effect : The Perception-Behavior Link and Social Interaction » (1999) 76:6 J Pers Soc Psychol 893.

<sup>422</sup> Jeffrey D Robinson, « Nonverbal Communication and Physician-Patient Interaction : Review and New Directions » dans Valerie Manusov et Miles L Petterson, dir, *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*, Thousand Oaks, Sage Publications, 2009, 437-459; Judith A Hall, Jinni A Harrigan et Robert Rosenthal, « Nonverbal Behavior in Clinician-Patient Interaction » (1995) 4 Appl Prev Psychol 21; Judith A Hall et Michael C Dorman, « What Patients Like About Their Medical Care and How Often They are Asked : A Meta-Analysis of the Satisfaction Literature » (1988) 27:9 Soc Sci & Med

coopération et l'obtention d'information de qualité<sup>423</sup>, la capacité à établir un tel lien est considérée comme une habileté fondamentale pour la recherche de la vérité (ex : interrogatoires policiers)<sup>424</sup>. La communication face à face représente donc un atout pour favoriser l'honnêteté<sup>425</sup> et la détection du mensonge. Ainsi, afin d'être mieux outillés pour la prise de décisions lors d'interactions sociales (ex : interrogatoires, contre-interrogatoires, plaidoiries), les avocats et les décideurs doivent bien comprendre le mensonge et sa détection à l'aide du comportement non verbal. Quelles sont les connaissances validées et reconnues scientifiquement ?

---

935; Jinni A Harrigan, Thomas E Oxman et Robert Rosenthal, « Rapport Expressed Through Nonverbal Behavior » (1985) 9:2 J Nonverbal Behav 95.

<sup>423</sup> Allison Abbe et Susan E Brandon, « Bulding and Maintaining Rapport in Investigative Interviews » (2014) 15:3 Police Pract Res 207; Ray Bull et Stavroula Soukara, « Four Studies of What Really Happen in Police Interviews » dans Daniel G Lassiter et Christian A Meissner, dir, *Police Interrogations and False Confessions : Current Research, Practice, and Policy Recommendation*, Washington, American Psychological Association, 2010, 81-95; Ulf Holmberg et Sven-Ake Christianson, « Murderers' and Sexual Offenders' Experiences of Police Interviews and Their Inclination to Admit or Deny Crimes » (2002) 20 Behav Sci Law 31; Roger Collins, Robyn Lincoln et Mark Frank, « The Effect of Rapport in Forensic Interviewing » (2002) 9 Psychiatry Psychol & L 69.

<sup>424</sup> Michel St-Yves et Christian A Meissner, « Interviewing Suspects » dans Michel St-Yves, dir, *Investigative Interviewing : The Essentials*, Toronto, Carswell, 2014, 145-190; Kimberly Collins, Gwyneth Doherty-Sneddon et Martin J Doherty, « Practitioner Perspectives on Rapport Building During Child Investigative Interviews » (2014) 20:9 Psychol Crim & L 884; Saul M Kassin et al, « Police Interviewing and Interrogation: A Self-Report Survey of Police Practices and Beliefs » (2007) 31 Law Huma Behav 381; Yael Orbach et al, « Assessing the Value of Structured Protocols for Forensic Interviews of Alleged Child Victims » (2000) 24:6 Child Abuse & Neglect 733.

<sup>425</sup> Lyn M Van Swol et Michael T Braun, « Channel Choice, Justification of Deception, and Detection » (2014) 64:6 J Comm 1139; Alex B Van Zant et Laura J Kray, « I Can't Lie to Your Face : Minimal Face-to-Face Interaction Promotes Honesty » (2014) 55 J Exp Soc Psychol 234; Maryalice Citera, Russell Beauregard et Takashi Mitsuya, « An Experimental Study of Credibility in E-Negotiations » (2005) 22:2 Psychol & Mark 163; Kathleen L Valley, Joseph Moag et Max H Bazerman, « A Matter of Trust : Effects of Communication on the Efficiency and Distribution of Outcomes » (1998) 34 J Econ Behav Organ 211.

## 2.4 Le mensonge et sa détection à l'aide du comportement non verbal

*Mon garçon, les mensonges se repèrent tout de suite.  
Il y a ceux qui ont les jambes courtes et ceux qui ont  
le nez long. À l'évidence, tes mensonges à toi font  
partie de la deuxième catégorie.*

- Carlo Collodi<sup>426</sup>

La définition d'une émotion ne fait pas l'objet d'un consensus, celle d'un mensonge non plus<sup>427</sup>. Toutefois, un mensonge peut être défini comme une tentative intentionnelle, réussie ou non, de créer, chez un individu qui n'en est pas averti (ci-après « cible du mensonge »), une croyance que le menteur sait être fausse<sup>428</sup>. Les mensonges peuvent être à propos d'éléments factuels ou émotifs, ils peuvent notamment donner ou éviter quelque chose au menteur ou à la cible du mensonge<sup>429</sup>. Les mensonges sont une réalité sociale de tous les jours<sup>430</sup> et la plupart sont anodins,

<sup>426</sup> Carlo Collodi, *Les aventures de Pinocchio. Histoire d'une marionnette*, Bibliothèque électronique du Québec, 2002.

<sup>427</sup> Jaume Masip, Eugenio Garrido et Carmen Herrero, « Defining Deception » (2004) 20:1 *An Psicol* 147; David B Buller et Judee K Burgoon, « Deception : Strategic and Nonstrategic Communication » dans John A Daly et John M Wiemann, dir, *Strategic Interpersonal Communication*, Hillsdale, Lawrence Erlbaum, 1994, 191-224 [« Deception : Strategic and Nonstrategic Communication »]; Gerald R Miller et James B Stiff, *Deceptive Communication*, Thousand Oaks, Sage Publications, 1993; Paul Ekman, *Telling Lies*, 2e éd, New York, Norton, 1992 [*Telling Lies*].

<sup>428</sup> Vrij, *Detecting Lies and Deceit*, supra note 67.

<sup>429</sup> Bella M DePaulo et al, « Serious Lies » (2004) 26:2 *BASP* 247; Bella M DePaulo et al, « Lying in Everyday Life » (1996) 70:5 *J Appl Soc Psychol* 979 [« Lying in Everyday Life »]; Timothy R Levine et al, « Self-Construal, Self and Other Benefit, and the Generation of Deceptive Messages » (2002) 31:1 *J Intercult Comm Res* 29; Maurice E Schweitzer et Rachel Croson, « Curtailing Deception : The Impact of Direct Questions on Lies and Omissions » (1999) 10:3 *Int J Confl Manage* 225.

<sup>430</sup> Le mensonge n'est pas une caractéristique propre à l'être humain. Les techniques de camouflage et d'imitation ont conféré un avantage évolutif à différentes d'espèces animales et végétales. Bien que l'absence d'intention pourrait empêcher de qualifier certaines de ces techniques de mensonges, la présence d'intention a néanmoins été constatée chez d'autres espèces, par exemple chez les chimpanzés et les gorilles (voir Emilie Genty et Jean-Jacques Roeder, « Can Lemurs Learn to Deceive? A Study in the Black Lemur » (2006) 32:2 *J Exp Psychol-Anim Behav Process* 196; Charles F Bond et Michael Robinson, « The Evolution of Deception » (1988) 12:4 *J Nonverbal Behav* 295; Richard William Byrne et Andrew Whiten, « Tactical Deception in Primates » (1988) 11:2 *Behav Brain Sci* 233; Euclid O Smith, « Deception and Evolutionary Biology » (1987) 2 *Cult Anthropol* 50).

ceux impliquant une violation sérieuse de la confiance et dont la détection importe davantage sont plus rares<sup>431</sup>.

Le mensonge s'apparente généralement à une interaction sociale. En effet, la conduite du menteur transmet de nombreux messages et influence constamment celle de la cible du mensonge qui s'y adapte. De même, la conduite de la cible du mensonge transmet de nombreux messages et influence constamment celle du menteur qui s'y adapte à son tour. Par exemple, un témoin ment à un décideur, le décideur est sceptique et ajuste ses questions, le témoin perçoit le scepticisme et ajuste ses réponses, et ainsi de suite jusqu'à ce qu'il atteigne son objectif ou qu'il soit découvert<sup>432</sup>.

Les stratagèmes d'un menteur sont nombreux, trois des principaux sont la falsification, la dissimulation et l'équivocation<sup>433</sup>. La falsification a lieu lorsqu'il mentionne de fausses informations et la dissimulation lorsqu'il omet des informations pertinentes, par exemple par la réduction des détails anticipés dans sa réponse ou par

---

<sup>431</sup> Kim B Serota, Timothy R Levine, & Franklin J Boster, « The Prevalence of Lying in America: Three Studies of Self-Reported Lies » (2010) 10 Hum Comm Res 2; Tim Cole, « Lying to the One you Love : The Use of Deception in Romantic Relationships » (2001) 18:1 J of Soc and Pers Relationships 107; DePaulo, « Lying in Everyday Life », *supra* note 429; Deborah A Kashy et Bella M DePaulo, « Who Lies ? » (1996) 70:5 J Pers Soc Psychol 1037.

<sup>432</sup> Judee K Burgoon et Tiantian Qin, « The Dynamic Nature of Deceptive Verbal Communication » (2006) 25 J Lang Soc Psychol 76; David B Buller et Judee K Burgoon, « Interpersonal Deception Theory » (1996) 6:3 Commun Theor 203 [« Interpersonal Deception Theory »]; Judee K Burgoon, David B Buller et Kory Floyd, « Does Participation Affect Deception Success? A Test of the Interactivity Principle » (2001) 27:4 Hum Comm Res 503; Judee K Burgoon et al, « Interpersonal Deception : IV. Effects of Suspicion on Perceived Communication and Nonverbal Dynamics » (1995) 22:2 Hum Comm Res 163.

<sup>433</sup> Buller, « Deception : Strategic and Nonstrategic Communication », *supra* note 427; David B Buller et al, « Interpersonal Deception : VII. Behavioral Profiles of Falsification, Equivocation, and Concealment » (1994) 13:4 J Lang Soc Psychol 366; Judee K Burgoon et al, « Interpersonal Deception : V. Accuracy in Deception Detection » (1994) 61:4 Commun Monogr 303; Ronny E Turner, Charles Edgley et Glen Olmstead, « Information Control in Conversations : Honesty is Not Always the Best Policy » (1975) 11 Kansas J Soc 69 [« Information Control in Conversations »].

l'enchâssement du mensonge dans certains éléments conformes à la vérité<sup>434</sup>. L'équivocation se manifeste par des choix linguistiques pour que sa réponse demeure évasive, vague, incertaine et ambiguë, notamment lorsque le menteur veut éviter de dire la vérité mais ne veut pas violer l'expectative d'honnêteté à laquelle s'attend la cible du mensonge<sup>435</sup>. Bien entendu, ces stratagèmes ne sont pas mutuellement exclusifs, ils peuvent être combinés les uns aux autres et choisis selon le statut de la cible du mensonge<sup>436</sup>.

La conduite d'un individu lorsqu'il ment peut être subtilement distincte de celle lorsqu'il dit la vérité<sup>437</sup>. En effet, différents comportements stratégiques et non stratégiques liés au mensonge peuvent être repérés, par exemple des contradictions entre les messages verbaux et non verbaux, ainsi que des modifications dans le comportement verbal ou non verbal<sup>438</sup> pouvant être accentuées lorsque les enjeux du mensonge sont élevés<sup>439</sup> et lorsque le menteur est motivé à ne pas être découvert<sup>440</sup>.

---

<sup>434</sup> Maria Hartwig, Pär Anders Granhag et Leif A Strömwall, « Guilty and Innocent Suspects' Strategies During Police Interrogations » (2007) 13:2 Psychol Crim & L 213 [« Guilty and Innocent Suspects' Strategies During Police Interrogations »]; Leif A Strömwall, Pär Anders Granhag et Sara Landström, « Children's Prepared and Unprepared Lies : Can Adults See Through Their Strategies? » (2007) 21:4 Appl Cogn Psychol 457; Stephen Porter et John C Yuille, « The Language of Deceit : An Investigation of the Verbal Clues to Deception in the Interrogation Context » (1996) 20:4 Law Hum Behav 443; Turner, « Information Control in Conversations », *ibid.*

<sup>435</sup> David B Buller et al, « Testing Interpersonal Deception Theory : The Language of Interpersonal Deception » (1996) 6:3 Commun Theor 268; Janet Beavin Bavelas et al, *Equivocal Communication*, Newbury Park, Sage, 1990; Michael J Cody, Peter J Marston et Myrna Foster, « Deception : Paralinguistic and Verbal Leakage » dans Robert N Bostrom, dir, *Communication Yearbook 8*, Beverly Hill, Sage, 1984, 464-490; Robert Hopper et Robert A Bell, « Broadening the Deception Construct » (1984) 70:3 Q J Speech 288.

<sup>436</sup> Norah E Dunbar et al, « Empowered by Persuasive Deception: The Effects of Power and Deception on Dominance, Credibility, and Decision Making » (2014) 41:6 Commun Res 852; Lisa L M Lindsey, Norah E Dunbar et Jessica Russell, « Risky Business or Managed Event ? Perceptions of Power and Deception in the Workplace » (2011) 15:1 J Organ Cult Commun Confl 55; Ekman, *Telling Lies*, *supra* note 427; Steven A McCornack, « Information Manipulation Theory » (1992) 59:1 Commun Monogr 1.

<sup>437</sup> Vrij, « Pitfalls and Opportunities », *supra* note 71.

<sup>438</sup> Judee K Burgoon et Kory Floyd, « Testing for the Motivation Impairment Effect During Deceptive and Truthful Interaction » (2000) 64:3 Western J Comm 243 [« Testing for the Motivation Impairment Effect »]; Buller, « Interpersonal Deception Theory », *supra* note 432; Buller « Deception : Strategic and Nonstrategic Communication », *supra* note 427; Miron Zuckerman, Bella M DePaulo et Robert Rosenthal, « Verbal and Nonverbal Communication of Deception » dans Leonard Berkowitz, dir,

Premièrement, les contradictions et les modifications peuvent résulter d'une multitude de sources. Elles ne peuvent servir à asseoir un jugement, elles ne sont pas des preuves de tromperie<sup>441</sup>. Par exemple, un témoin coupable peut avoir peur que son mensonge soit découvert et un témoin innocent peut avoir peur de ne pas être cru. La manifestation de leur nervosité peut être la même<sup>442</sup>. La formulation de la question par le policier, l'avocat ou le décideur peut également être à l'origine de cette manifestation, que le témoin ait ou non quelque chose à se reprocher<sup>443</sup>. À défaut de développer différentes hypothèses pouvant les expliquer, les contradictions et les modifications pourraient être considérées à tort comme des preuves de tromperie. Le professionnel du droit risque alors de faire l'Erreur d'Othello<sup>444</sup>. En outre, les contradictions et les modifications ne sont que des indices qui, au pire, n'ont aucune signification ou qui, au mieux, indiquent une zone où une investigation

---

*Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, 1981, 1-59 [« Verbal and Nonverbal Communication of Deception »].

<sup>439</sup> Maureen O'Sullivan et al, « Police Lie Detection Accuracy : The Effect of Lie Scenario » (2009) 33:6 *Law Hum Behav* 530; Aldert Vrij et al, « The Influence of Personal Characteristics, Stakes and Lie Complexity on the Accuracy and Confidence to Detect Deceit » dans Ronald Roesch, Raymond R Corrado et Rebecca Dempster, dir, *Psychology in the Courts*, London, Routledge, 2001, 289-304; Aldert Vrij, « Telling and Detecting Lies as a Function of Raising the Stakes » dans Caroline M Breur, dir, *New Trends in Criminal Investigation and Evidence : Volume II*, Antwerp, Intersentia, 2000, 699-709; Bella M DePaulo, Carol Steele LeMay et Jennifer A Epstein, « Effects of Importance of Success and Expectations for Success on Effectiveness at Deceiving » (1991) 17:14 *Pers Soc Psychol Bull* 14 [« Effects of Importance of Success »].

<sup>440</sup> Bella M DePaulo et al, « Expressiveness and Expressive Control » (1992) 70 *J Pers Soc Psychol Bull* 979.

<sup>441</sup> Paul Ekman et Maureen O'Sullivan, « From Flawed Self-Assessment to Blatant Whoppers : The Utility of Voluntary and Involuntary Behavior in Detecting Deception » (2006) 24 *Behav Sci Law* 673 [« From Flawed Self-Assessment to Blatant Whoppers »].

<sup>442</sup> Leif A Strömwall, Maria Hartwig et Pär Anders Granhag, « To Act Truthfully : Nonverbal Behaviour and Strategies During Police Interrogation » (2006) 12:2 *Psychol Crim & L* 207.

<sup>443</sup> Sarah Ewens et al, « Drop the Small Talk When Establishing Baseline Behavior in Interviews » (2014) 11:3 *J Investig Psychol Offender Profiling* 244 [« Drop the Small Talk »].

<sup>444</sup> Dans la tragédie de Shakespeare du même nom, Othello est victime d'un coup monté et croit que sa femme Desdémone est infidèle. Confrontée par Othello, Desdémone nie l'adultère, apprend que son soi-disant amant a été tué et éclate en sanglots. Othello la tue après y avoir vu la confirmation de l'infidélité : Desdémone pleurerait la mort de son amant ! Or, les sanglots étaient plutôt une manifestation de sa détresse vu le meurtre d'un innocent et sa mort imminente (voir Ekman, *Telling Lies*, *supra* note 427).

supplémentaire pourrait être justifiée<sup>445</sup>, notamment en posant des questions ouvertes, neutres et objectives<sup>446</sup>. À elles seules, les contradictions et les modifications ne permettent pas de savoir si un témoin ment ou dit la vérité.

Deuxièmement, puisque différents individus se trouvant dans un même contexte peuvent avoir différents comportements (différences interpersonnelles) et un même individu se trouvant dans différents contextes peut avoir différents comportements (différences intrapersonnelles), il est imprudent de tenter de détecter le mensonge à l'aide d'une règle statique, que ce soit à l'aide d'un ou de plusieurs indices prédéterminés<sup>447</sup>. La conjonction de plusieurs indices peut améliorer la détection du mensonge<sup>448</sup>, mais les professionnels du droit doivent avoir une approche flexible

---

<sup>445</sup> Leanne ten Brinke, Stephen Porter et Alysha Baker, « Darwin the Detective : Observable Facial Muscle Contraction Reveal Emotional High-Stakes Lies » (2012) 33:4 *Law Hum Behav* 411 [« Darwin the Detective »]; Barry S Cooper, Hugues Hervé et John C Yuille, « Evaluating Truthfulness : Detecting Truth and Lies in Forensic Contexts » dans Ray Bull, Tim Valentine et Dr Tom Williamson, dir, *Handbook of Psychology of Investigative Interviewing: Current Developments and Future Directions*, Hoboken, John Wiley & Sons, 2009, 301-328 [« Evaluating Truthfulness »]; Mark G Frank, John D Yarbrough et Paul Ekman, « Investigative Interviewing and the Detection of Deception » dans Tom Williamson, dir, *Investigative Interviewing : Rights, Research and Regulation*, Portland, Willan Publishing, 2006, 229-256 [« Investigative Interviewing and the Detection of Deception »]; Paul Ekman, « Darwin, Deception, and Facial Expression » (2003) 1000 *Ann N Y Acad Sci* 205 [« Darwin, Deception, and Facial Expression »].

<sup>446</sup> Christian A Meissner et al, « Accusatorial and Information-Gathering Interrogation Methods and Their Effects on True and False Confessions : A Meta-Analytic Review » (2014) 10:4 *J Exp Criminol* 459; Jacqueline R Evans, « Obtaining Guilty Knowledge in Human Intelligence Interrogations : Comparing Accusatorial and Information-Gathering Approaches with a Novel Experimental Paradigm » (2013) 2:2 *J Appl Res Mem Cogn* 83; Aldert Vrij et Pär Anders Granhag, « Eliciting Cues to Deception and Truth : What Matters are the Questions Asked » (2012) 1 *J Appl Res Mem Cogn* 110 [« Eliciting Cues to Deception and Truth »]; Aldert Vrij, Samantha Mann et Ronald P Fisher, « Information-Gathering vs Accusatory Interview Style : Individual Differences in Respondents' Experiences » (2006) 41:4 *Pers Individ Dif* 589 [« Information-Gathering »].

<sup>447</sup> Aldert Vrij et Samantha Mann, « Detecting Deception : The Benefit of Looking at a Combination of Behavioral, Auditory and Speech Content Related Cues in a Systematic Manner » (2004) 13 *Group Decis Negot* 61 [« Detecting Deception »]; Vrij, « Why Professionals Fail to Catch Liars », *supra* note 71; Bella M DePaulo et Howard S Friedman, « Nonverbal Communication » dans Daniel T Gilbert, Susan T Fiske et Gardner Lindzey, dir, *The Handbook of Social Psychology*, Boston, McGraw-Hill, 1998, 3-40; Paul Ekman, Wallace V Friesen et Maureen O'Sullivan, « Smiles When Lying » (1988) 54 *J Pers Soc Psychol* 414 [« Smiles When Lying »].

<sup>448</sup> Maria Hartwig et Charles F Bond, « Why Do Lie-Catchers Fail? A Lens Model Meta-Analysis of Human Lie Judgments » (2011) 137:4 *Psychol Bull* 643; Porter « The Truth About Lies », *supra* note 71; Vrij, « Detecting Deception », *ibid*; Mann, « Detecting True Lies », *supra* note 385; Paul Ekman et

variant selon le contexte et l'individu observé, car chaque situation a ses propres particularités<sup>449</sup>.

Troisièmement, plutôt que d'avoir une approche statique basée sur l'observation, la détection du mensonge est favorisée par différentes approches dynamiques<sup>450</sup>. Les professionnels du droit devraient utiliser différentes stratégies pour mettre en évidence les indices, par exemple en posant des questions inconnues du menteur à propos de sujets avec lesquels il n'est pas familier<sup>451</sup> et en utilisant stratégiquement les informations fournies<sup>452</sup> et la preuve<sup>453</sup>.

---

al, « Face, Voice, and Body in Detecting Deceit » (1991) 15 J Nonverbal Behav 125 [« Face, Voice, and Body in Detecting Deceit »].

<sup>449</sup> Vrij, « Pitfalls and Opportunities », *supra* note 71; Ekman, « A Few Can Catch a Liar », *supra* note 239; Ekman, « Who Can Catch a Liar », *supra* note 240

<sup>450</sup> Timothy R Levine, « Active Deception Detection » (2014) 1:1 Policy Insights Behav Brain Sci 122 [« Active Deception Detection »]; Timothy R Levine et al, « Expertise in Deception Detection Involves Actively Prompting Diagnostic Information Rather Than Passive Behavioral Observation » (2014) 40 Hum Comm Res 442 [« Expertise in Deception Detection Involves Actively Prompting Diagnostic Information »]; Timothy R Levine, « Detection Truth-Default Theory (TDT): A Theory of Human Deception and Deception » (2014) 33:4 J Lang Soc Psychol 378 [« Detection Truth-Default Theory »]; Timothy R Levine, J Pete Blair et David D Clare, « Diagnostic Utility: Experimental Demonstrations and Replications of Powerful Question Effects in High-Stakes Deception Detection » (2014) 40 Hum Comm Res 262 [« Diagnostic Utility »].

<sup>451</sup> Dominic J Shaw et al, « Expect the Unexpected? Variations in Question Type Elicit Cues to Deception in Joint Interviewer Contexts » (2013) 27 Appl Cogn Psychol 336 [« Expect the Unexpected? »]; Lara Warmelink et al, « Spatial and Temporal Details in Intentions : A Cue to Detecting Deception » (2013) 27 Appl Cogn Psychol 101 [« Spatial and Temporal Details in Intentions »]; Gary L Lancaster et al, « Sorting the Liars from the Truth Tellers : The Benefits of Asking Unanticipated Questions on Lie Detection » (2013) 27 Appl Cogn Psychol 107 [« Sorting the Liars from the Truth Tellers »]; Vrij, « Eliciting Cues to Deception and Truth », *supra* note 446.

<sup>452</sup> Galit Naharia et Aldert Vrij, « Can I Borrow Your Alibi? The Applicability of the Verifiability Approach to the Case of an Alibi Witness » (2014) 3:2 J Appl Res Mem Cogn 89 [« Can I Borrow Your Alibi? »]; Galit Naharia, Aldert Vrij et Ronald P Fisher, « The Verifiability Approach : Countermeasures Facilitate its Ability to Discriminate Between Truths and Lies » (2014) 28 Appl Cogn Psychol 122 [« The Verifiability Approach »]; Gali Nahari et al, « Did Somebody See It? Applying the Verifiability Approach to Insurance Claim Interviews » (2014) J Investig Psych Offender Profil 237 [« Did Somebody See It? »]; Aldert Vrij et Giorgio Ganis, « Theories in Deception and Lie Detection » dans David C Raskin, Charles R Honts et John C Kircher, dir, *Credibility Assessment : Scientific Research and Applications*, San Diego, Academic Press, 2014, 303-375 [« Theories in Deception and Lie Detection »].

<sup>453</sup> Lors de sa rencontre avec des policiers, le suspect ignore souvent la preuve que les policiers possèdent à son sujet. Si la preuve est dévoilée au début de l'interrogatoire, le menteur sait ce qu'il ne doit pas dire pour éviter d'être contredit et ses réponses pourraient être sensiblement les mêmes que celles de l'individu qui dit la vérité. Toutefois, si la preuve est dévoilée à la fin de l'interrogatoire,

Afin de repérer les indices pouvant indiquer une zone où une investigation supplémentaire pourrait être justifiée<sup>454</sup>, une base de référence est essentielle. Une base de référence peut être définie comme la conduite usuelle de l'individu observé<sup>455</sup>. Ainsi, avant les questions sensibles, il est généralement proposé d'avoir une conversation d'usage où l'individu observé dira la vérité ou n'aura aucune raison de mentir. Lors de cette conversation, son comportement verbal et non verbal constituera la base de référence<sup>456</sup>. Lors des questions sensibles, les changements par rapport à cette base de référence constitueront les indices. Toutefois, puisque la conversation d'usage et les questions sensibles sont deux contextes distincts, cette différence à elle seule peut être à l'origine des changements. Par exemple, si l'individu observé est questionné d'abord à propos de son occupation et ensuite à propos d'un délit pour lequel il est le suspect, la conduite d'un menteur et celle d'un individu qui dit la vérité peuvent changer lors des questions sensibles. Ainsi, une base de référence dite comparable devrait idéalement être établie<sup>457</sup>.

---

contrairement à l'individu qui dit à la vérité, non seulement le menteur ne sait pas ce qu'il ne doit pas dire pour éviter d'être contredit, mais il pourrait donner moins de détails et être plus évasif, imprécis et impersonnel. Ainsi, la capacité à détecter le mensonge peut être améliorée par le dévoilement de la preuve à la fin de l'interrogatoire (voir Maria Sorochinski et al, « Interviewing to Detect Deception : When to Disclose the Evidence ? » (2013) 1 J Police Crim Psych 1 [« Interviewing to Detect Deception »]; Franziska Clemens, Pär Anders Granhag et Leif A Strömwall, « Eliciting Cues to False Intent : A New Application of Strategic Interviewing » (2011) 35:6 Law Hum Behav 512 [« Eliciting Cues to False Intent »]; Pär Anders Granhag et Maria Hartwig, « A New Theoretical Perspective on Deception Detection : On the Psychology of Instrumental Mindreading » (2008) 14 Psychol Crim & L 189 [« A New Theoretical Perspective on Deception Detection »]; Pär Anders Granhag, Leif A Strömwall et Maria Hartwig, « The SUE-Technique : The Way to Interview to Detect Deception » (2007) 88 Foren J 25 [« The SUE-Technique »]).

<sup>454</sup> Ten Brinke, « Darwin the Detective », *supra* note 445; Cooper, « Evaluating Truthfulness », *supra* note 445; Frank, « Investigative Interviewing and the Detection of Deception », *supra* note 445; Ekman, « Darwin, Deception, and Facial Expression », *supra* note 445.

<sup>455</sup> Vrij, « Pitfalls and Opportunities », *supra* note 71; Thomas H Feeley, Mark D deTurck et Melissa J Young, « Baseline Familiarity in Lie Detection » (1995) 12:2 Comm Res 160; Gerald R Miller, Paul A Mongeau et Carra Sleight, « Fudging with Friends and Lying to Lovers : Deceptive Communication in Personal Relationships » (1986) 3:4 J of Soc and Pers Relationships 495; Paul Ekman et Wallace V Friesen, « Detecting Deception from the Body or Face » (1974) 29:3 J Pers Soc Psychol 288.

<sup>456</sup> Fred E Inbau et al, *Criminal Interrogation and Confessions*, 5e éd, Burlington, Jones & Bartlett Learning, 2013.

<sup>457</sup> Ewens, « Drop the Small Talk », *supra* note 443.

Pour établir une base de référence comparable, en plus de la conversation d'usage et avant les questions sur les sujets sensibles, des questions initiales devraient être posées pour lesquelles l'individu observé répondra la vérité ou n'aura aucune raison de mentir. Les questions initiales et celles sur les sujets sensibles devraient être posées à l'intérieur d'un court laps de temps par une même personne et leur objet devrait être similaire. Le comportement verbal et non verbal de l'individu observé lors de ces questions initiales constituera la base de référence comparable. Lors des questions sur les sujets sensibles, les changements par rapport à cette base de référence constitueront les indices. Par exemple, si l'individu observé est le suspect d'un délit commis en soirée, une description de sa journée en débutant par l'avant-midi pourrait lui être demandée<sup>458</sup>. À supposer que sa description de l'avant-midi et de l'après-midi soit véridique et que des changements dans son comportement verbal ou non verbal soient repérés au moment de sa description de la soirée, une investigation supplémentaire pourrait alors être justifiée<sup>459</sup>. À ce sujet, la procédure d'évaluation polygraphique du *Guilty knowledge test* qu'une majorité de psychologues a considérée comme étant basée sur des principes scientifiquement reconnus utilise une technique similaire<sup>460</sup>.

<sup>458</sup> Aldert Vrij et Samantha Mann, « Telling and Detecting Lies in a High-Stake Situation: The Case of a Convicted Murderer » (2001) 15 J Appl Psychol 187 [« Telling and Detecting Lies in a High-Stake Situation »].

<sup>459</sup> Ten Brinke, « Darwin the Detective », *supra* note 445; Cooper, « Evaluating Truthfulness », *supra* note 445; Frank, « Investigative Interviewing and the Detection of Deception », *supra* note 445; Ekman, « Darwin, Deception, and Facial Expression », *supra* note 445.

<sup>460</sup> Dans la procédure du *Guilty knowledge test*, des questions à choix multiples liées à l'évènement sous enquête sont posées. Par exemple, le polygraphiste exhibe une série de couteaux dont un est l'arme du crime; il sait lequel est l'arme du crime et seul le sujet coupable peut également le savoir. Pour chacun des couteaux, un après l'autre, le polygraphiste pose la même question : reconnaissez-vous l'arme du crime? Lorsque la question sera posée pour le couteau que le polygraphiste sait être l'arme du crime, le sujet niera reconnaître l'arme du crime, s'il n'a pas commis le crime ou s'il l'a commis mais ne veut pas l'admettre. À ce moment, si les réactions du sujet sont plus importantes, c'est qu'il a menti en niant reconnaître l'arme du crime. Contrairement à la procédure du CQT qu'une majorité de psychologues a considérée comme n'étant pas basée sur des principes scientifiquement reconnus, une majorité d'entre eux a considéré que celle du GKT l'est (voir British Psychological Society, *A Review of the Current Scientific Status and Fields of Application of Polygraphic Deception Detection*. BPS Working Party, 6 octobre 2004, en ligne : <<http://www.bps.org.uk>>).

L'établissement d'une base de référence comparable est un exercice continuels tout au long d'un échange. L'exercice peut sembler laborieux, il est loin d'être infaisable<sup>461</sup>. En outre, l'écoute et l'observation tout au long d'un échange permettent d'ajuster continuellement la base de référence comparable pour repérer les indices, c'est-à-dire les contradictions et les modifications provoquées par l'effort cognitif, les émotions et le contrôle de la conduite<sup>462</sup>.

#### 2.4.1 Les indices liés à l'effort cognitif

L'effort cognitif peut donner lieu à des contradictions entre les messages verbaux et non verbaux d'un témoin ainsi qu'à des modifications dans son comportement non verbal<sup>463</sup>. En effet, lorsque la vérité est claire et à la portée du menteur, que les enjeux du mensonge sont élevés, c'est-à-dire lorsque le menteur a quelque chose à perdre ou à gagner s'il est découvert ou s'il ne l'est pas, et que le menteur est motivé à ne pas être découvert, le mensonge peut nécessiter un effort cognitif plus important que celui nécessaire pour dire la vérité<sup>464</sup>. En outre, l'effort cognitif peut augmenter lorsque le

<sup>461</sup> Porter, « The Truth About Lies », *supra* note 71; Vrij, « Pitfalls and Opportunities », *supra* note 71; Aldert Vrij, « Telling and Detecting Lies » dans Nicky Brace et Helen L Westcott, dir, *Applying Psychology*, Chichester, Wiley, 2002, 179-242; Vrij, « Telling and Detecting Lies in a High-Stake Situation », *supra* note 458.

<sup>462</sup> Hugues Hervé et al, « Assessing and Treating Sexual Offenders : The Importance of Effective Interviewing and Evaluating Truthfulness » dans Barbara K Schwartz, dir, *The Sex Offender*, Volume 8, New York, Civic Research Institute, 2014 [« Assessing and Treating Sexual Offenders »].

<sup>463</sup> Récemment, dans le milieu de la recherche académique, l'effort cognitif vécu a été décrit comme étant plus utile que les émotions éprouvées pour distinguer le menteur de l'individu qui dit la vérité. L'idée fait l'objet de débats (voir Vrij, « Eliciting Cues to Deception and Truth », *supra* note 446; Mark G Frank et Elena Svetieva, « Lies Worth Catching Involve Both Emotion and Cognition » (2012) 1:2 J Appl Res Mem Cogn 110; Sean M Lane, « Steering a New Course for Deception Detection Research » (2012) 1:2 J Appl Mem Cogn 110; Bella M DePaulo et Charles F Bond, « Beyond Accuracy : Bigger, Broader Ways to think About Deceit » (2012) 1:2 A Appl Res Mem Cogn 110).

<sup>464</sup> Leanne ten Brinke et Stephen Porter, « Cry Me a River: Identifying the Behavioral Consequences of Extremely High-Stakes Interpersonal Deception » (2012) 36:6 Law Hum Behav 469 [« Cry Me a River »]; Aldert Vrij et al, « Increasing Cognitive Load to Facilitate Lie Detection : The Benefit of Recalling an Event in Reverse Order » (2008) 32 Law Hum Behav 253 [« Increasing Cognitive Load to Facilitate Lie Detection »]; Letizia Caso et al, « Processes Underlying Deception : An

menteur doit improviser et diminuer considérablement lorsqu'il peut se préparer<sup>465</sup>. L'effort cognitif nécessaire pour mentir n'est donc pas toujours plus important que celui nécessaire pour dire la vérité<sup>466</sup>.

Premièrement, la suppression des éléments conformes à la vérité et la formulation du mensonge peuvent exiger un effort cognitif supérieur. De plus, le menteur doit s'assurer que son mensonge est conforme à ce qu'il a déjà dit, ce qui est su et ce qui pourrait finir par se savoir<sup>467</sup>. Deuxièmement, par rapport à l'individu qui dit la vérité, le menteur aurait tendance à moins tenir sa crédibilité pour acquise, à maximiser les agissements stratégiques, à davantage contrôler sa conduite pour apparaître plus crédible, ce qui peut exiger un effort cognitif supérieur<sup>468</sup>. La volonté du menteur d'apparaître à l'abri de tout soupçon serait exacerbée par l'illusion de transparence, un biais cognitif suivant lequel les personnes surestiment la capacité des autres à déterminer leur état émotionnel. Autrement dit, l'individu qui dit la vérité peut avoir

---

Empirical Analysis of Truth and Lies When Manipulating the Stakes » (2005) 2:3 J Investig Psychol Offender Profiling 195; Mark G Frank et Paul Ekman, « The Ability to Detect Deceit Generalizes Across Different Types of High-Stake Lies » (1997) 72:6 J Pers Soc Psychol 1429 [« The Ability to Detect Deceit Generalizes Across Different Types of High-Stake Lies »].

<sup>465</sup> Xiaoqing Hu, Hao Chen et Genyue Fu, « A Repeated Lie Becomes a Truth ? The Effect of Intentional Control and Training on Deception » (2012) 3:488 Front Psychol 1; B Van Bockstaele et al, « Learning to Lie : Effects of Practice on Cognitive Cost of Lying » (2012) 3:526 Front Psychol 1; Bruno Verschuere et al, « The Ease of Lying » (2011) 20:3 Conscious Cogn 908; Aldert Vrij et al, « Outsmarting the Liars : The Benefits of Asking Unanticipated Questions » (2009) 33:2 Law Hum Behav 159.

<sup>466</sup> Steven A McCornack, « The Generation of Deceptive Messages : Laying the Goundwork for a Viable Theory of Interpersonal Deception » dans John O Greene, dir, *Message Production : Advances in Communication theory*, Mahway, Lawrence Erlbaum, 1997, 91-126.

<sup>467</sup> Sharon Leal et Aldert Vrij, « Blinking During and After Lying » (2008) 32:4 J Nonverbal Behav 187 [« Blinking During and After Lying »]; Vrij, « Increasing Cognitive Load to Facilitate Lie Detection », *supra* note 464; Jeffrey J Walczyk et al, « Lying Person-to-Person About Life Events : A Cognitive Framework for Lie Detection » (2005) 58:1 Pers Psychol 141; Jeffrey J Walczyk et al, « Cognitive Mechanism Underlying Lying to Questions : Response Time as a Cue to Deception » (2003) 17:7 Appl Cogn Psychol 755.

<sup>468</sup> Vrij, « Information-Gathering », *supra* note 446; Roy F Baumeister, « The Self » dans Daniel T Gilbert, Susan T Fiske et Gardner Lindzey, *The Handbook of Social Psychology*, 4<sup>e</sup> éd, Boston, McGraw-Hill, 1998, 680-740; DePaulo, « Effects of Importance of Success », *supra* note 439; Bella M DePaulo et al, « The Motivational Impairment Effect in the Communication of Deception : Replications and Extensions » (1988) 12:3 J Nonverbal Behav 177 [« The Motivational Impairment Effect in the Communication of Deception : Replications and Extensions »].

l'impression que son innocence est visible, le menteur peut avoir l'impression que sa culpabilité est visible, d'où sa tendance à moins tenir sa crédibilité pour acquise<sup>469</sup>. Troisièmement, l'attention aux réactions de l'autre pour juger de l'efficacité de son mensonge et s'adapter en conséquence peut également exiger un effort cognitif supérieur<sup>470</sup>.

En outre, les manifestations d'effort cognitif ne sont pas des preuves de tromperie, leur absence n'est pas une preuve de vérité. Différentes hypothèses doivent être envisagées pour les expliquer<sup>471</sup>, le mensonge n'est qu'une des explications possibles. Or, si des manifestations d'effort cognitif sont accompagnées d'autres indices, une investigation supplémentaire pourrait être justifiée<sup>472</sup>. Comme le détournement du regard, une diminution des clignements des paupières et des illustateurs peuvent être des manifestations d'effort cognitif.

Alors que la nervosité peut causer une augmentation des clignements de paupières<sup>473</sup>, autrement appelé l'Effet Nixon<sup>474</sup>, le mensonge est associé à une diminution des

---

<sup>469</sup> Hartwig, « Guilty and Innocent Suspects' Strategies During Police Interrogations », *supra* note 434; Saul M Kassin et Rebecca J Norwick, « Why People Waive Their Miranda Rights : The Power of Innocence » (2004) 28:2 Law Hum Behav 211 [« Why People Waive Their Miranda Rights »]; Thomas Gilovich et al, « The Illusion of Transparency : Biased Assessments of Others' Ability to Read One's Emotional States » (1998) 75:2 J Pers Soc Psychol 332 [« The Illusion of Transparency »]; Dale T Miller et Cathy McFarland, « Pluralistic Ignorance : When Similarity is Interpreted as Dissimilarity » (1987) 53:2 J Pers Soc Psychol 298 [« Pluralistic Ignorance »].

<sup>470</sup> Vrij, « Pitfalls and Opportunities », *supra* note 71; Bella M DePaulo et al, « Cues to Deception » (2003) 129 Psychol Bull 74 [« Cues to Deception »]; Stephen Maurice E Schweitzer, Susan E Brodt et Rachel T A Croson, « Seeing is Believing : Visual Access and the Strategic Use of Deception » (2002) 13:3 J Confl Resolut 258 [« Seeing is Believing »]; Buller, « Interpersonal Deception Theory », *supra* note 432.

<sup>471</sup> Ten Brinke, « Darwin the Detective », *supra* note 445; Cooper, « Evaluating Truthfulness », *supra* note 445; Frank, « Investigative Interviewing and the Detection of Deception », *supra* note 445; Ekman, « Darwin, Deception, and Facial Expression », *supra* note 445.

<sup>472</sup> Ten Brinke, « Darwin the Detective », *ibid*; Cooper, « Evaluating Truthfulness », *ibid*; Frank, « Investigative Interviewing and the Detection of Deception », *ibid*; Ekman, « Darwin, Deception, and Facial Expression », *ibid*.

<sup>473</sup> Jinni A Harrigan et Dennis M O'Connell, « How Do You Look When Feeling Anxious ? Facial Displays of Anxiety » (1996) 21:2 Pers Individ Dif 205; Hirohiko Chiba, « Analysis of Controlling Facial Expression When Experiencing Negative Affect on an Anatomical Basis » (1985) 21 J Hum

clignements des paupières lorsqu'il nécessite un effort cognitif plus important que celui nécessaire pour dire la vérité<sup>475</sup>. L'effort cognitif peut alors être suivi d'un effet compensatoire, c'est-à-dire une augmentation des clignements des paupières après le mensonge<sup>476</sup>. Le mensonge est aussi associé à une diminution des illustrateurs, particulièrement des mains et des pieds, lorsqu'il nécessite un effort cognitif plus important que celui nécessaire pour dire la vérité<sup>477</sup>. En effet, le menteur peut négliger son comportement non verbal vu la limitation des ressources mentales<sup>478</sup>. De plus, puisqu'il aurait tendance à moins tenir sa crédibilité pour acquise<sup>479</sup>, le menteur peut contrôler sa conduite pour minimiser les agissements non stratégiques, pour éliminer ce qu'il croit être des indices de mensonge<sup>480</sup>. Le détournement du regard, quant à lui, peut être expliqué par l'anxiété et l'embarras, comme par l'effort cognitif.

---

Dev 22; C Stanley Harris, Richard I Thackray et Richard W Shoenberger, « Blink Rate as a Function of Induced Muscular Tension and Manifest Anxiety » (1966) 22:1 *Percept Motor Skill* 155; Eric Ponder et W P Kennedy, « On the Act of Blinking » (1927) 18 *Exp Physiol* 89.

<sup>474</sup> Joseph J Tecce, « Psychology, Physiology and Experimental » dans *McGraw-Hill Yearbook of Science and Technology*, New York, McGraw-Hill, 1992, 375-377.

<sup>475</sup> Sharon Leal et Aldert Vrij, « The Occurrence of Eye Blinks During Guilty Knowledge Test » (2010) 16:4 *Psychol Crim & L* 349; Deborah A Boehm-Davis, Wayne D Gray et Michael J Schoelles, « The Eye Blink as a Physiological Indicator of Cognitive Workload » (2000) 44:33 *Proc Hum Fact Ergon Soc Annu Meet* 6; Lance O Bauer, Robert Goldstein et John A Stern, « Effects of Information-Processing Demands on Physiological Response Patterns » (1987) 29:2 *Hum Factors* 213; Morris K Holland et Gerald Tarlow, « Blinking and Mental Load » (1972) 31 *Psychol Rep* 119.

<sup>476</sup> Leal, « Blinking During and After Lying », *supra* note 467.

<sup>477</sup> Samantha Mann, Aldert Vrij et Ray Bull, « Suspects, Lies, and Videotape: An Analysis of Authentic High-Stake Liars » (2002) 26:3 *Law Hum Behav* 365; Aldert Vrij, Katherine Edward et Ray Bull, « Stereotypical Verbal and Nonverbal Responses While Deceiving Others » (2001) 27:7 *Pers Soc Psychol Bull* 899 [« Stereotypical Verbal and Nonverbal Responses »]; Aldert Vrij, Lucy Akehurst et Paul Morris, « Individual Differences in Hand Movements During Deception » (1997) 21:2 *J Nonverbal Behav* 87; Aldert Vrij, « Behavioral Correlates of Deception in a Simulated Police Interview » (1995) 129:1 *JRL* 15.

<sup>478</sup> Porter, « Truth About Lies », *supra* note 71; Leitzia Caso, « The Impact of Deception », *supra* note 397; Paul Ekman, « Lying and Nonverbal Behavior : Theoretical Issues and New Findings » (1988) 12:3 *J Nonverbal Behav* 163; Ekman, « Hand Movements », *supra* note 393.

<sup>479</sup> Hartwig, « Guilty and Innocent Suspects' Strategies During Police Interrogations », *supra* note 434; Kassin, « Why People Waive Their Miranda Rights », *supra* note 469; Gilovich, « The Illusion of Transparency », *supra* note 469; Miller, « Pluralistic Ignorance », *supra* note 469.

<sup>480</sup> Vrij, « Stereotypical Verbal and Nonverbal Responses », *supra* note 477; Aldert Vrij, Gün R Semin et Ray Bull, « Insight into Behavior Displayed During Deception » (1996) 22:4 *Hum Comm Res* 544 [« Insight into Behavior Displayed During Deception »]; Mark R Leary et Robin M Kowalski, « Impression Management : A Literature Review and Two-Component Model » (1990) 107:1 *Psychol Bull* 34 [« Impression Management »]; John E Hocking et Dale G Leathers, « Nonverbal Indicators of

Lors d'une interaction sociale, l'observation du regard permet d'inférer de nombreuses d'informations, par exemple quant aux croyances, aux intentions et aux émotions de l'autre<sup>481</sup>. À l'instar de la fermeture des yeux, le détournement du regard permet notamment de contrôler le nombre d'informations distrayantes pour concentrer les ressources mentales restantes pour l'exécution d'une autre tâche qui nécessite un effort cognitif supérieur, par exemple mentir ou commenter des faits véridiques mais complexes et embarrassants<sup>482</sup>. Le détournement du regard n'est donc pas un indice de mensonge<sup>483</sup>. En effet, le détournement du regard peut être affecté par différents troubles de neurodéveloppement et varier d'une culture à l'autre et, dans un même pays, d'un groupe ethnique à l'autre<sup>484</sup>. Par exemple, pour certaines personnes, s'adresser à un individu de statut supérieur en le regardant dans les yeux

---

Deception : A New Theoretical Perspective » (1980) 47:2 Commun Monogr 119 [« Nonverbal Indicators of Deception »].

<sup>481</sup> Alexandra Frishen, Andrew P Bayliss et Steven P Tipper, « Gaze Cueing of Attention : Visual Attention, Social Cognition, and Individual Differences » (2007) 133:4 Psychol Bull 694; Judee K Burgoon, « Effects of Gaze on Hiring, Credibility, Attraction and Relational Message Interpretation » (1985) 9:3 J Nonverbal Behav 133; Judee K Burgoon et al, « Relational Messages Associated with Nonverbal Behaviors » (1984) 10:3 Hum Comm Res 351; Michael Argyle et Janet Dean, « Eye-Contact, Distance and Affiliation » (1965) 28:3 Sociometry 289.

<sup>482</sup> Jeffrey J Walczyk et al, « Lie Detection by Inducing Cognitive Load Eye Movements and Other Cues to the False Answers of Witnesses to Crimes » (2012) 39:7 Crim Justice Behav 887; Aldert Vrij et al, « Look Into my Eyes : Can an Instruction to Maintain Eye Contact Facilitate Lie Detection ? » (2010) 16:4 Psychol Crim & L 327; Gwyneth Doherty-Sneddon et Fiona G Phelps, « Gaze Aversion : A Response to Cognitive or Social Difficulty » (2005) 33:4 Mem Cogn 727; Gwyneth Doherty-Sneddon et al, « Development of Gaze Aversion as Disengagement From Visual Information » (2002) 38:3 Dev Psychol 438.

<sup>483</sup> DePaulo, « Cues to Deception », *supra* note 470; Aldert Vrij, « Nonverbal Communication and Credibility » dans Amina A Memon, Aldert Vrij et Ray Bull, dir, *Psychology and Law : Truthfulness, Accuracy and Credibility*, 2<sup>e</sup> éd, Cambridge, McGraw-Hill, 1998, 32-58 [« Nonverbal Communication and Credibility »]; Chris L Kleinke, « Gaze and Eye Contact : A Research Review » (1986) 100:1 Psychol Bull 78; Miron Zuckerman et Robert E Driver, « Telling Lies : Verbal and Nonverbal Correlates of Deception » dans Aron W Siegman et Stanley Feldstein, dir, *Multichannel Integrations of Nonverbal Behavior*, Hillsdale, Erlbaum, 1985, 129-147 [« Telling Lies »].

<sup>484</sup> Gwyneth Doherty-Sneddon, Deborah M Riby et Lisa Whittle, « Gaze Aversion as a Cognitive Load Management Strategy in Autism Spectrum Disorder and Williams Syndrome » (2012) 53:4 J Child Psychol Psychiatry 420; Anjanie McCarthy et al, « Cultural Display Rules Drive Eye Gaze During Thinking » (2006) 37:6 J Cross Cult Psychol 717; Han Z Li, « Culture and Gaze Direction in Conversation » (2005) 20 RASK : Int J Lang Commun 3; Marianne LaFrance et Clara Mayo, « Racial Differences in Gaze Behavior During Conversations : Two Systematic Observational Studies » (1976) 33:5 J Pers Soc Psychol 547.

est synonyme d'arrogance<sup>485</sup>. De plus, le détournement du regard étant la principale croyance populaire mondiale au sujet du mensonge<sup>486</sup>, le menteur peut contrôler sa conduite pour éliminer ce qu'il croit être des indices de mensonge<sup>487</sup>. Ainsi, le menteur aurait plutôt davantage de contacts visuels délibérés avec la cible du mensonge pour être plus persuasif et attentif aux réactions de l'autre afin de juger de l'efficacité de son mensonge et s'adapter en conséquence<sup>488</sup>.

Ainsi, le menteur peut utiliser différentes techniques de gestion de l'impression pour sembler plus amical et plus convaincant, pour éviter que son mensonge soit découvert<sup>489</sup>. Le menteur qui possède plus d'habiletés sociales serait avantagé<sup>490</sup>. Toutefois, lorsqu'il s'efforce d'éliminer les comportements verbaux et non verbaux qui ne sont pas indispensables, sa conduite peut sembler préparée et répétée. Les signes d'émotions et d'effort cognitifs possibles étant nombreux, la rigidité peut apparaître démesurée<sup>491</sup>.

---

<sup>485</sup> O Michael Watson, *Proxemic Behaviour : A Cross-Cultural Study*, The Hague, Mouton, 1970.

<sup>486</sup> The Global Deception Research Team, « A World of Lies » (2006) 37:1 J Cross-Cult Psychol 60.

<sup>487</sup> Vrij, « Stereotypical Verbal and Nonverbal Responses », *supra* note 477; Vrij, « Insight into Behavior Displayed During Deception », *supra* note 480; Leary, « Impression Management », *supra* note 480; Hocking « Nonverbal Indicators of Deception », *supra* note 480.

<sup>488</sup> Samantha Mann et al, « Two Heads are Better than One? How to Effectively use Two Interviewers to Elicit Cues to Deception » (2013) 18:2 Legal Criminol Psych 324; Samantha Mann et al, « Lying Eyes : Why Liars Seek Deliberate Eye Contact » (2013) 20:3 Psychiatry Psychol & L 452; Samantha Mann et al, « Windows to the Soul? Deliberate Eye Contact as a Cue to Deceit » (2012) 36 J Nonverbal Behav 205; Schweitzer, « Seeing is Believing », *supra* note 470.

<sup>489</sup> Judee K Burgoon et al, « The Role of Conversational Involvement in Deceptive Interpersonal Interactions » (1999) 25:6 Pers Soc Psychol Bull 669 [« The Role of Conversational Involvement in Deceptive Interpersonal Interactions »]; Buller, « Interpersonal Deception Theory », *supra* note 432; Judee K Burgoon et al, « Deceptive Realities : Sender, Receiver, and Observer Perspectives in Deceptive Conversations » (1996) 23:6 Comm Res 724; Judee K Burgoon et David B Buller, « Interpersonal Deception : III. Effects of Deceit on Perceived Communication and Nonverbal Behavior Dynamics » (1994) 18:2 J Nonverbal Behav 155.

<sup>490</sup> Burgoon, « The Role of Conversational Involvement in Deceptive Interpersonal Interactions », *ibid.*

<sup>491</sup> Bella M DePaulo et Susan E Kirkendol, « The Motivational Impairment Effect in the Communication of Deception » dans John C Yuille, dir, *Credibility Assessment*, Dordrecht, Kluwer, 1989, 51-70 [« The Motivational Impairment Effect in the Communication of Deception »].

L'efficacité du contrôle de sa conduite peut être tributaire de la préparation et de la répétition du mensonge. Elle suppose également que le menteur a une idée de sa conduite lorsqu'il dit la vérité, c'est-à-dire des comportements verbaux et non verbaux pouvant améliorer ou nuire à sa crédibilité<sup>492</sup>. Toutefois, puisque la plupart des personnes n'en ont pas une très bonne idée, le contrôle de la conduite peut à lui seul être révélateur<sup>493</sup>. De plus, comme d'autres attitudes instinctives, la conduite que le menteur croit avoir lorsqu'il dit la vérité peut être difficile à connaître et à simuler<sup>494</sup>. En outre, s'il est motivé à ne pas être découvert, plus il accorde d'attention à sa conduite, plus sa performance pourrait être affectée négativement<sup>495</sup>. D'ailleurs, même si le menteur connaissait toutes les expressions faciales et les gestes à simuler, leur simulation pourrait nécessiter un effort cognitif irréaliste vu la limitation des ressources mentales. Le menteur peut donc contrôler sa conduite pour éliminer ce qu'il croit être des indices de mensonge et négliger d'autres contradictions et modifications significatives<sup>496</sup>. Les indices liés aux émotions, quels sont-ils ?

---

<sup>492</sup> Siegfried L. Sporer et Barbara Schwandt, « Paraverbal Indicators of Deception : A Meta-Analytic Synthesis » (2006) 20:4 Appl Cogn Psychol 421.

<sup>493</sup> Vrij, « Insight into Behavior Displayed During Deception », *supra* note 480.

<sup>494</sup> DePaulo, « The Motivational Impairment Effect in the Communication of Deception : Replications and Extensions », *supra* note 468; Roy F Baumeister, James C Hamilton et Dianne M Tice, « Public Versus Private Expectancy of Success : Confidence Booster or Performance Pressure ? » (1985) 48:6 J Pers Soc Psychol 1447; Ellen Langer et Lois G Imber, « When Practice Makes Imperfect : Debilitating Effects of Overlearning » (1979) 37:11 J Pers Soc Psychol 2014; Gregory A Kimble et Lawrence C Perlmutter, « The Problem of Volition » (1970) 77:5 Psychol Rev 361.

<sup>495</sup> Roy F Baumeister et Carolin J Showers, « A Review of Paradoxical Performance Effects : Choking Under Pressure in Sports and Mental Tests » (1986) 16:4 Eur J Soc Psychol 361.

<sup>496</sup> Mark Muraven et Roy F Baumeister, « Self-Regulation and Depletion of Limited Resources: Does Self-Control Resemble a Muscle? » (2000) 126:2 Psychol Bull 247; Roy F Baumeister et al, « Ego-Depletion : Is the Active Self a Limited Resource ? » (1998) 74:5 J Pers Soc Psychol 1252; Brian Butterworth, « Maxim for Studying Conversations » (1978) 24:3 Semiotica 317; Ekman, « Nonverbal Leakage », *supra* note 68.

#### 2.4.2 Les indices liés aux émotions

Les émotions peuvent donner lieu à des contradictions entre les messages verbaux et non verbaux d'un témoin ainsi qu'à des modifications dans son comportement non verbal. Les émotions d'ordinaire associées au mensonge sont la peur d'être découvert, la culpabilité de mentir et le plaisir de tromper<sup>497</sup>. Par exemple, le menteur peut tenter de neutraliser l'expression faciale de l'émotion éprouvée ou de simuler l'expression faciale d'une émotion qu'il n'éprouve pas (ex : pour masquer l'expression faciale de l'émotion éprouvée ou l'absence d'émotion)<sup>498</sup>. Les expressions faciales simulées peuvent notamment être différenciées de celles spontanées par des imperfections quant à leur timing, leur symétrie et leur morphologie<sup>499</sup>.

Premièrement le timing fait référence à la durée de l'expression faciale. Par exemple, le Sourire de Duchenne, un « vrai » sourire, c'est-à-dire un sourire où le muscle fiable *Orbicularis oculi, pars lateralis* qui soulève les joues et plisse les yeux est contracté<sup>500</sup>, dure en moyenne entre 1/2 seconde et quatre secondes alors que la durée d'un « faux » sourire est généralement plus longue<sup>501</sup>. Deuxièmement, bien que la

<sup>497</sup> Vrij, « Nonverbal Communication and Credibility », *supra* note 483; Paul Ekman et Mark G Frank, « Lies that Fail » dans Michael Lewis et Carolyn Saarni, dir, *Lying and Deception in Everyday Life*, New York, Guilford Press, 1993, 184-200; Ekman, *Telling Lies*, *supra* note 427; Paul Ekman, « Why Lies Fail and What Behaviors Betray a Lie » dans John C Yuille, dir, *Credibility Assessment*, Dordrecht, Kluwer, 1989, 71-81.

<sup>498</sup> Paul Ekman et Wallace V Friesen, *Unmasking the Face : A Guide to Recognizing Emotions From Facial Clues*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1975.

<sup>499</sup> Ekman, « From Flawed Self-Assessment to Blatant Whoppers », *supra* note 441.

<sup>500</sup> Sarah D Gunnery, Judith A Hall et Mollie A Ruben, « The Deliberate Duchenne Smile : Individual Differences in Expressive Control » (2012) 37:1 J Nonverbal Behav 29 [« The Deliberate Duchenne Smile »]; Lynden Miles et Lucy Johnston, « Detecting Happiness : Perceiver Sensitivity to Enjoyment and Non-Enjoyment Smiles » (2007) 31:4 J Nonverbal Behav 259 [« Detecting Happiness »]; Mark G Frank et Paul Ekman, « Not all Smiles are Created Equal : The Difference Between Enjoyment and Nonenjoyment Smiles » (1993) 6:1 Humor 9 [« Not all Smiles are Created Equal »]; Paul Ekman, Richard J Davidson et Wallace V Friesen, « Duchenne Smile : Emotional Expression and Brain Physiology II » (1990) 58:2 J Pers Soc Psychol 342 [« Duchenne Smile »].

<sup>501</sup> Ekman, « Darwin, Deception, and Facial Expression », *supra* note 445; Ursula Hess et Robert E Kleck « Differentiating Emotion Elicited and Deliberate Emotional Facial Expressions » (1990) 20:5 Eur J Soc Psychol 369; Ekman, « Duchenne Smile », *supra* note 500; Paul Ekman et Wallace V

symétrie soit beaucoup plus difficile à mesurer que la durée, le Sourire de Duchenne est généralement plus symétrique qu'asymétrique<sup>502</sup>. Troisièmement, la morphologie fait référence aux muscles dits fiables, c'est-à-dire aux muscles du visage qui se contractent involontairement lorsqu'une émotion est éprouvée et qui, pour la majorité des personnes, peuvent difficilement être contractés volontairement. Autrement dit, la contraction d'un muscle dit fiable suggère qu'une émotion est éprouvée<sup>503</sup>.

Par exemple, la tristesse est caractérisée par la contraction du muscle fiable *Frontalis, pars medialis* qui soulève l'intérieur des sourcils<sup>504</sup>. La joie est caractérisée par la contraction du muscle fiable *Orbicularis oculi, pars lateralis* qui soulève les joues et plisse les yeux<sup>505</sup>. Déjà en 1862 dans son livre *Mécanisme de la Physionomie Humaine*<sup>506</sup>, Guillaume-Benjamin Duchenne écrivait :

Le muscle qui produit ce relief de la paupière inférieure n'obéit pas à la volonté; il n'est mis en jeu que par une affection vraie, par une émotion agréable de l'âme. Son inertie, dans le sourire, démasque un faux ami.<sup>507</sup>

---

Friesen, « Felt, False and Miserable Smiles » (1982) 6:4 J Nonverbal Behav 238 [« Felt, False and Miserable Smiles »].

<sup>502</sup> David Matsumoto et Mija Lee, « Consciousness, Volition, and the Neuropsychology of Facial Expressions of Emotion » (1993) 2:3 Conscious Cogn 237 [« Consciousness, Volition, and the Neuropsychology of Facial Expressions of Emotion »]; Martin Skinner et Brian Mullen, « Facial Asymmetry in Emotional Expression : A Meta-Analysis of Research » (1991) 30:2 Brit J Soc Psychol 113; Joseph C Hager et Paul Ekman, « The Asymmetry of Facial Actions is Inconsistent with Models of Hemispheric Specialization » (1985) 22:3 Psychophysiology 307; Paul Ekman, Joseph C Hager et Wallace V Friesen, « The Symmetry of Emotional and Deliberate Facial Actions » (1981) 18:2 Psychophysiol 101.

<sup>503</sup> Ekman, *Telling Lies*, *supra* note 427.

<sup>504</sup> Ten Brinke, « Darwin the Detective », *supra* note 445; Ten Brinke, « Cry Me a River », *supra* note 464; Ekman, *Emotions Revealed*, *supra* note 400; Ekman, « Darwin, Deception, and Facial Expression », *supra* note 445.

<sup>505</sup> Gunnery, « The Deliberate Duchenne Smile », *supra* note 500; Miles, « Detecting Happiness », *supra* note 500; Frank, « Not all Smiles are Created Equal », *supra* note 500; Ekman, « Duchenne Smile », *supra* note 500.

<sup>506</sup> Guillaume-Benjamin Duchenne de Boulogne, *Mécanisme de la Physionomie Humaine*, Paris, Jules Renouard, 1862 [*Mécanisme de la Physionomie Humaine*].

<sup>507</sup> Duchenne de Boulogne, *Mécanisme de la Physionomie Humaine*, *ibid* à la p 63.

Ainsi, à défaut d'être capable de contracter le muscle fiable *Orbicularis oculi, pars lateralis*, le menteur qui souhaite simuler la joie contractera le muscle *Zygomatic major* qui soulève les extrémités de la bouche vers le haut<sup>508</sup>. Il exhibera un « faux » sourire plutôt qu'un Sourire de Duchenne, c'est-à-dire un « vrai » sourire<sup>509</sup>. À défaut d'être capable de contracter uniquement le muscle fiable *Frontalis, pars medialis*, le menteur qui souhaite simuler la tristesse le contractera en même temps que le *Frontalis, pars lateralis* qui soulève l'extérieur des sourcils. La totalité de ses sourcils sera alors soulevée, plutôt que l'intérieur uniquement<sup>510</sup>.

Afin de repérer les imperfections d'expressions faciales simulées, les expressions faciales de la colère, du dégoût, de la peur, de la surprise, de la tristesse, de la joie ou du mépris doivent être connues. Elles doivent aussi être connues pour repérer les micro-expressions. Les micro-expressions sont des expressions faciales d'émotions ayant une durée de moins de 1/2 seconde. Elles peuvent apparaître autant dans le visage des personnes qui disent la vérité que dans celui des menteurs qui tentent de neutraliser l'expression faciale de l'émotion qu'ils éprouvent ou de simuler l'expression faciale d'une émotion qu'ils n'éprouvent pas<sup>511</sup>. L'habileté à repérer les

<sup>508</sup> Mark G Frank, Paul Ekman et Wallace V Friesen, « Behavioral Markers and Recognizability of the Smile of Enjoyment » (1993) 64:1 J Pers Soc Psychol 83; Mark G Frank, « Smiles, Lies and Emotion » dans Millicent H Abel, dir, *An Empirical Reflection on the Smile*, Lewinston, Edwin Mellen Press, 2002, 15-43; Ekman, « Smiles When Lying », *supra* note 447; Ekman, « Felt, False and Miserable Smiles », *supra* note 501.

<sup>509</sup> Ekman, « The Argument and Evidence about Universals in Facial Expressions of Emotion », *supra* note 406.

<sup>510</sup> Stephen Porter, Leanne ten Brinke et Brendan Wallace, « Secrets and Lies : Involuntary Leakage in Deceptive Facial Expressions as a Function of Emotional Intensity » (2012) 36:1 J Nonverbal Behav 23 [« Secrets and Lies »]; Ten Brinke, « Darwin the Detective », *supra* note 445; Leanne ten Brinke et al, « Crocodile Tears : Facial, Verbal and Body Language Behaviours Associated with Genuine and Fabricated Remorse » (2012) 36:1 Law Hum Behav 51 [« Crocodile Tears »]; Paul Ekman, Gowen Roper et Joseph C Hager, « Deliberate Facial Movement » (1980) 51:3 Deliberate Facial Movement 886.

<sup>511</sup> Wen-Jing Yan et al, « How Fast are the Leaked Facial Expressions : The Duration of Micro-Expressions » (2013) 37:4 J Nonverbal Behav 217; David Matsumoto et Hyi Sung Hwang, « Evidence for Training the Ability to Read Microexpressions of Emotion » (2011) 35:2 Motiv Emot 181; Paul Ekman, « Lie Catching and Micro Expressions » dans Clancy Martin, dir, *The Philosophy of Deception*, Oxford, Oxford University Press, 2009, 118-138; David Matsumoto et al, « Facial

micro-expressions peut être améliorée avec l'entraînement et une corrélation a été établie entre une meilleure habileté à repérer les micro-expressions et une meilleure habileté à détecter le mensonge<sup>512</sup>.

En 1966, les chercheurs Ernest Haggard et Kenneth Isaacs ont documenté pour la première fois les micro-expressions qu'ils appelaient alors des expressions micro momentanées. Ainsi, en regardant au sixième de la vitesse normale des vidéos de psychothérapies, ils ont observé que les expressions faciales de patients changeaient parfois considérablement et très rapidement, d'un sourire, à une grimace, à un sourire sur une période de 1/8 à 1/5 de seconde<sup>513</sup>. L'étude des expressions micro momentanées a été poursuivie par Ekman qui, en 1969, les a baptisées micro-expressions<sup>514</sup>. Les micro-expressions complètes impliquant simultanément la partie supérieure et inférieure du visage sont très rares. Les micro-expressions partielles impliquant la partie supérieure ou inférieure du visage sont plus fréquentes, mais beaucoup moins que les imperfections d'expressions faciales simulées. Ainsi, pour les menteurs, les micro-expressions partielles peuvent communiquer les émotions qu'ils tentent de cacher<sup>515</sup>. Toutefois, l'observation d'une micro-expression ne permet pas d'expliquer pourquoi l'émotion est éprouvée<sup>516</sup>.

---

Expressions of Emotion » dans Michael Lewis, Jeannette M Haviland-Jones et Lisa Feldman Barrett, dir, *Handbook of Emotions*, New York, Guilford, 2008, 211-234.

<sup>512</sup> Carolyn M Hurley, « Do You See What I See ? Learning to Detect Micro Expressions of Emotion » (2012) 36 *Motiv Emot* 371; Pamela J Marsh et al, « Remediation of Facial Emotion Recognition in Schizophrenia : Functional Predictors, Generalizability, and Durability » (2010) 13:2 *Am J Psychiatr Rehabil* 143; Gemma Warren, Elizabeth Schertler et Peter Bull, « Detecting Deception from Emotional and Unemotional Cues » (2009) 33 *J Nonverbal Behav* 59; Frank, « The Ability to Detect Deceit Generalizes Across Different Types of High-Stake Lies », *supra* note 464.

<sup>513</sup> Ernest A Haggard et Kenneth S Isaacs, « Micromomentary Facial Expressions as Indicators of Ego Mechanisms in Psychotherapy » dans Louis A Gottschalk et Arthur H Auerbach, dir, *Methods of Research in Psychotherapy*, New York, Springer, 1966, 154-165.

<sup>514</sup> Ekman, « Nonverbal Leakage », *supra* note 68.

<sup>515</sup> Stephen Porter et Leanne ten Brinke, « Discovering Deceit : Applying Laboratory and Field Research in the Search for Truthful and Deceptive Behavior » dans Barry S Cooper, Dorothee Griesel et Marguerite Ternès, dir, *Applied Issues in Investigative Interviewing, Eyewitness Memory, and Credibility Assessment*, New York, Springer, 2013, 221-237; Ten Brinke, « Cry Me a River », *supra* note 464; Ten Brinke, « Crocodile Tears », *supra* note 510; Stephen Porter et Leanne ten Brinke,

En outre, les micro-expressions et les imperfections d'expressions faciales simulées ne sont pas des preuves de tromperie, leur absence n'est pas une preuve de vérité. Différentes hypothèses doivent être envisagées pour les expliquer<sup>517</sup>, le mensonge n'est qu'une des explications possibles. Or, si des micro-expressions ou des imperfections d'expressions faciales simulées sont accompagnées d'autres indices, une investigation supplémentaire pourrait être justifiée<sup>518</sup>.

En outre, puisque les muscles du corps seraient plus facilement contrôlables, ceux du visage seraient plus révélateurs. Les muscles de la partie supérieure du visage seraient encore plus révélateurs car plus difficiles à contrôler que ceux de la partie inférieure<sup>519</sup>. Toutefois, à l'exception des muscles fiables, étant donné que le visage d'un individu constitue la principale source visuelle de renseignements permettant de déduire une foule d'information<sup>520</sup> et que beaucoup d'importance lui est accordée au quotidien, les menteurs auraient davantage de facilité à le contrôler. Ainsi, le menteur

---

« Reading Between Lies: Identifying Concealed and Facial Emotions in Universal Facial Expressions » (2008) 19:5 Psychol Sci 508.

<sup>516</sup> Ekman, *Emotions Revealed*, *supra* note 400.

<sup>517</sup> Ten Brinke, « Darwin the Detective », *supra* note 445; Cooper, « Evaluating Truthfulness », *supra* note 445; Frank, « Investigative Interviewing and the Detection of Deception », *supra* note 445; Ekman, « Darwin, Deception, and Facial Expression », *supra* note 445.

<sup>518</sup> Ten Brinke, « Darwin the Detective », *ibid*; Cooper, « Evaluating Truthfulness », *ibid*; Frank, « Investigative Interviewing and the Detection of Deception », *ibid*; Ekman, « Darwin, Deception, and Facial Expression », *ibid*.

<sup>519</sup> Porter, « Secrets and Lies », *supra* note 510; Carolyn M Hurley et Mark G Frank, « Executing Facial Control During Deception Situations » (2011) 35:2 J Nonverbal Behav 119; Matsumoto, « Consciousness, Volition, and the Neuropsychology of Facial Expressions of Emotion », *supra* note 502; Rinn, « The Neuropsychology of Facial Expression », *supra* note 401.

<sup>520</sup> Knapp, *Nonverbal Communication in Human Interaction*, *supra* note 3 à la p 293 [notre traduction]: « Le visage est riche en potentiel communicatif. Il est le site principal pour la communication d'états émotionnels, il reflète les attitudes interpersonnelles; il fournit une rétroaction non verbale sur les commentaires des autres; et certains chercheurs disent qu'il est la principale source d'information à côté de la parole humaine. Pour ces raisons, et compte tenu de la visibilité du visage, nous accordons beaucoup d'attention aux messages que nous recevons des visages des autres » (voir aussi Alexander T Todorov, Christopher C Said et Sara C Verosky, « Personality Impressions from Facial Appearance » dans Gillian Rhodes et al, dir, *Oxford Handbook of Face Perception*, Oxford, Oxford University Press, 2011, 631-653; Frith, « Role of Facial Expressions in Social Interactions », *supra* note 411; Dacher Keltner et Ann M Kring, « Emotion, Social Function, and Psychopathy » (1998) 2:3 Rev Gen Psychol 320).

accorderait moins d'attention à son corps puisque la cible du mensonge lui en accorderait moins également<sup>521</sup>. Cependant, plus il est motivé à ne pas être découvert, plus le contrôle de la conduite serait important<sup>522</sup>. Au final, chacun pour leurs propres raisons, le visage et le corps peuvent être révélateurs. Toutefois, si le menteur est motivé et entraîné, leur observation peut n'être d'aucune aide. En effet, une réduction des émotions et de l'effort cognitif peut conduire le menteur à avoir une attitude similaire à l'individu qui dit la vérité et qui est autant motivé et entraîné<sup>523</sup>.

## 2.5 Synthèse

Ce deuxième chapitre a permis de dégager des repères que les professionnels du droit pourront utiliser pour apprécier les prétentions de soi-disant experts en langage corporel.

En effet, dans un premier temps, au cours des quarante dernières années, la communication non verbale a fait l'objet d'une multitude d'études scientifiques<sup>524</sup>. Il en est de même pour la détection du mensonge<sup>525</sup>. Toutefois, leur méconnaissance laisse la place à des fausses croyances<sup>526</sup> et à des méthodes de lectures du langage

---

<sup>521</sup> Vrij, « Stereotypical Verbal and Nonverbal Responses », *supra* note 477; DePaulo, « The Motivational Impairment Effect in the Communication of Deception », *supra* note 491; Charles F Bond, Karen Nelson Kahler et Lucia M Paolicelli, « The Miscommunication of Deception: An Adaptive Perspective » (1985) 21:4 J Exp Soc Psychol 331; Zuckerman, « Telling Lies », *supra* note 483.

<sup>522</sup> Ekman, « Face, Voice, and Body in Detecting Deceit », *supra* note 448.

<sup>523</sup> Burgoon, « Testing for the Motivational Impairment Effect », *supra* note 438.

<sup>524</sup> Burgoon, *Nonverbal Communication*, *supra* note 66; Manusov, *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*, *supra* note 66; Harrigan, *The New Handbook of Methods in Nonverbal Behavior Research*, *supra* note 66; Hecht, « Nonverbal Communication and Psychology », *supra* note 66.

<sup>525</sup> Granhag, *Detecting Deception*, *supra* note 67; Vrij, *Detecting Lies and Deceit*, *supra* note 67; Knapp, *Lying and Deception in Human Interaction*, *supra* note 67; Granhag, *The Detection of Deception in Forensic Contexts*, *supra* note 67.

<sup>526</sup> Porter, « The Truth About Lies », *supra* note 71; Masip, « Is Behaviour Analysis Interview Just Common Sense? », *supra* note 71; Vrij, « Pitfalls and Opportunities », *supra* note 71; Vrij, « Why Professionals Fail to Catch Liars », *supra* note 71.

corporel douteuses. L'une d'elles, la synergologie, présente un nombre important d'indicateurs de pseudosciences et tout indique qu'elle ne passerait pas le test du « fondement fiable ». Ainsi, les avocats et les décideurs doivent plutôt se référer à des connaissances validées et reconnues scientifiquement.

Dans un deuxième temps, contrairement aux pseudosciences qui associent un geste à une interprétation, les études scientifiques sont claires : hormis certaines expressions faciales, il y a très peu, voire aucun comportement non verbal ayant une même et unique signification entre les personnes de différentes cultures<sup>527</sup>. Toutefois, une meilleure habileté à reconnaître les expressions faciales d'émotions représente un atout pour la vie personnelle et professionnelle.

Dans un troisième temps, la conduite d'un individu lorsqu'il ment peut être subtilement distincte de celle lorsqu'il dit la vérité<sup>528</sup>. En effet, différents comportements stratégiques et non stratégiques liés au mensonge peuvent être repérés<sup>529</sup>, par exemple des contradictions et des modifications provoquées par l'effort cognitif et les émotions<sup>530</sup>. Les contradictions et les modifications ne sont que des indices qui, au pire, n'ont aucune signification ou qui, au mieux, indiquent une zone où une investigation supplémentaire pourrait être justifiée<sup>531</sup>. Bref, comme l'écrivait Aldert Vrij dans son livre *Detecting Lies and Deceit*<sup>532</sup> publié en 2008 :

---

<sup>527</sup> Chee So, « Cross-Cultural Transfer in Gesture Frequency in Chinese-English Bilinguals », *supra* note 390; Kita, « Cross-cultural Variation of Speech-Accompanying Gesture », *supra* note 390; Harrigan, « Proxemics, Kinesics, and Gaze », *supra* note 390; Archer, « Unspoken Diversity », *supra* note 390.

<sup>528</sup> Vrij, « Pitfalls and Opportunities », *supra* note 71.

<sup>529</sup> Burgoon, « Testing for the Motivation Impairment Effect During Deceptive and Truthful Interaction », *supra* note 438; Buller, « Interpersonal Deception Theory », *supra* note 432; Buller « Deception : Strategic and Nonstrategic Communication », *supra* note 427; Zuckerman, « Verbal and Nonverbal Communication of Deception », *supra* note 438.

<sup>530</sup> Hervé, « Assessing and Treating Sexual Offenders », *supra* note 462.

<sup>531</sup> Ten Brinke, « Darwin the Detective », *supra* note 445; Cooper, « Evaluating Truthfulness », *supra* note 445; Frank, « Investigative Interviewing and the Detection of Deception », *supra* note 445; Ekman, « Darwin, Deception, and Facial Expression », *supra* note 445.

<sup>532</sup> Vrij, *Detecting Lies and Deceit*, *supra* note 67

Juger si quelqu'un ment est rarement une tâche facile et simple, et il est donc important d'évaluer toutes les informations disponibles. Cependant, une fois que les gens ont pris leur décision quant à la véracité d'un message, ils ont tendance à interpréter l'information additionnelle d'une telle façon qu'elle supporte leur décision. En conséquence, après avoir pris leur décision, [les avocats et les décideurs] risquent de ne pas remarquer d'autres informations importantes ou de mal interpréter ces informations. Il est donc important de garder un esprit ouvert jusqu'à ce que toutes les informations disponibles aient été évaluées.<sup>533</sup>

La présentation des connaissances validées et reconnues scientifiquement qui, en date de ce jour, permettent de comprendre l'incidence de la communication non verbale lors de procès a donc permis de dégager des repères que les professionnels du droit pourront utiliser pour apprécier les prétentions de soi-disant experts en langage corporel. Cependant, il est à craindre que les décideurs, qui n'ont généralement pas de formation en psychologie ou en communication, ne connaissent pas ces repères. Dans le prochain chapitre, nous présenterons donc le bilan de l'impact du comportement non verbal sur l'évaluation de la crédibilité, et ce, dans le contexte de procès québécois.

---

<sup>533</sup> Vrij, *Detecting Lies and Deceit*, supra note 67 à la p 398 [notre traduction].

## CHAPITRE III

### LES TRIBUNAUX QUÉBÉCOIS ET LE COMPORTEMENT NON VERBAL

#### *Préambule*

Un procès est une opération caractérisée par une asymétrie des forces et des connaissances où les faits sont établis par des interactions entre les avocats et les témoins<sup>534</sup>. En effet, dans le système de type accusatoire, « l'initiative de rechercher les éléments de preuve incombe aux parties et le rôle du tribunal consiste principalement à apprécier la preuve qui lui est soumise »<sup>535</sup>. Toutefois, lors d'un procès, les interactions ne se limitent pas aux avocats et aux témoins. En effet, « [l]e modèle du procès contradictoire repose sur l'interaction entre la poursuite, le plaignant, les avocats des parties, les témoins et, enfin, le juge et, s'il y a lieu, les jurés »<sup>536</sup> qui communiquent tous les uns avec les autres en intégrant une multitude de modalités<sup>537</sup>. D'ailleurs, malgré qu'elle semble être strictement de type question-

---

<sup>534</sup> June Luchjenbroers, « Discourse Dynamics in the Courtroom: Some Methodological Points of Description » (1991) 4 La Trobe Work Pap Linguist 85; Anne Walker, « Linguistic Manipulation, Power, and the Legal Setting » dans Leah Kedar, dir, *Power Through Discourse*, Norwood, Ablex, 1987, 57-80; William O'Barr, *Linguistic Evidence : Language, Power and Strategy in the Courtroom*, New York, Academic Press, 1982; Brenda Danet, « Language in the Legal Process » (1980) 14 L & Soc Rev 445.

<sup>535</sup> Léo Ducharme, *Précis de la preuve*, 6<sup>e</sup> éd, Montréal, Wilson & Lafleur, 2005 au para 95.

<sup>536</sup> *NS*, *supra* note 31 au para 67.

<sup>537</sup> Laurie L Levenson, « Courtroom Demeanor : The Theater of the Courtroom » (2007) 92 Min L Rev 573 [« Courtroom Demeanor »]; Searcy, « Communication in the Courtroom », *supra* note 2; Peter David Blanck, Robert Rosenthal et La Doris Hazzard Cordell, « The Appearances of Justice : Judges' Verbal and Nonverbal Behaviour in Criminal Jury Trials » (1985) 38 Stan L Rev 89; Elizabeth A LeVan, « Nonverbal Communication in the Courtroom : Attorney Beware » (1984) 8 Law & Psychol Rev 83 [« Nonverbal Communication in the Courtroom »].

réponse, l'interaction entre un avocat et un témoin offre beaucoup d'opportunités de créativité<sup>538</sup>. En effet, un procès est un processus de narration d'histoires<sup>539</sup> :

Le même évènement peut être décrit de plusieurs manières, chacune vraie dans le sens qu'elle décrit véritablement l'expérience du conteur, mais chaque version peut être différemment organisée et donner une impression très différente de « ce qui s'est passé ». Et des conséquences juridiques différentes peuvent découler du choix d'une histoire plutôt que d'une autre.<sup>540</sup>

Ainsi, lors d'un interrogatoire, d'un contre-interrogatoire ou d'une plaidoirie, l'avocat peut utiliser différentes stratégies pour recueillir des informations et créer des impressions, notamment en employant différents choix lexicaux<sup>541</sup>. Évidemment, les interactions lors d'un procès sont différentes de celles de tous les jours, elles sont presque entièrement entre les mains de l'avocat qui interroge, contre-interroge et plaide<sup>542</sup>. Toutefois, même si elles sont asymétriques, les interactions lors d'un procès ne sont pas statiques.

Par exemple, l'énonciation interrogative d'un avocat peut constituer une affirmation, exprimer un accord ou un désaccord, signaler un reproche, manifester de l'hostilité ou

---

<sup>538</sup> Gregory Matoesian, « Language in Courtroom Interaction » dans Carol A Chapelle, dir, *The Encyclopedia of Applied Linguistics*, Oxford, Blackwell, 1-10 [« Language in Courtroom Interaction »].

<sup>539</sup> Jerome Bruner, *Making Stories : Law, Literature, Life*, New York : Farrar, Straus and Giroux, 2002; Peter Brooks et Paul Gewirtz, *Law's Stories: Narrative and Rhetoric in the Law*, NewHaven, Yale University Press, 1996; Bertrand S Jackson, *Making Sense in Law : Linguistic, Psychological and Semiotic Perspectives*, Liverpool, Deborah Charles Publications, 1995; Yon Maley et Rhondda Fahey, « Presenting the Evidence : Constructions of Reality in Court » (1991) 4:1 Int'l J for Semiotics L 3.

<sup>540</sup> Kim Lane Scheppele, « Telling Stories » (1989) 87:8 Mich L Rev 2073 à la p 2085 [« Telling Stories »] [notre traduction].

<sup>541</sup> Janett Cotterill, « Witness Examination » dans Keith Brown, dir, *Encyclopedia of Language & Linguistics*, Amsterdam, Elsevier, 2006, 592-600.

<sup>542</sup> Gregory Matoesian, *Reproducing Rape : Domination Through Talk in the Courtroom*, Chicago, The University of Chicago Press, 1993; Guadalupe Valdés, « Analyzing the Demands that Courtroom Interaction Makes Upon Speakers of Ordinary English : Toward the Development of a Coherent Descriptive Framework » (1986) 9:3 Discourse Processes 269; Hanni Woodbury, « The Strategic Use of Questions in Court » (1984) 48:3 Semiotica 197; Max Atkinson et Paul Drew, *Order in Court : The Organization of Verbal Interaction in Judicial Settings*, London, Macmillan, 1979.

chercher à exercer un contrôle<sup>543</sup>. Une objection peut être soulevée. Les avocats s'adresseront à tour de rôle au décideur sur les motifs de l'objection et la pertinence de la question<sup>544</sup>. Un témoin a « la possibilité de changer de sujet, d'initier d'autres sujets, de commenter sur la preuve, de modifier la durée du tour de parole, d'interrompre, et ainsi de suite »<sup>545</sup>. De la même façon, le comportement non verbal d'un témoin peut affecter les interactions lors d'un procès<sup>546</sup>. Que disent les tribunaux québécois sur cette question?

### 3.1 Éléments méthodologiques

Ce troisième chapitre a pour objectif de présenter le bilan de l'impact du comportement non verbal sur l'évaluation de la crédibilité, et ce, dans le contexte de procès québécois.

À cette fin, le 20 janvier 2015, le moteur de recherche jurisprudentielle CanLII a été utilisé. En ne retenant que les jugements des tribunaux québécois, une recherche effectuée avec les mots-clés « *body language* » OU « *langage du corps* » OU « *langage corporel* » OU « *non verbal* » OU *nonverbal*<sup>547</sup> a permis de retracer 1405

<sup>543</sup> Karen Tracy et Jessica Robles, « Questions, Questioning, and Institutional Practices : An Introduction » (2009) 11:2 Discourse Stud 131.

<sup>544</sup> Matoesian, « Language in Courtroom Interaction », *supra* note 538.

<sup>545</sup> Augusto Gnisci et Clotilde Pontecorvo, « The Organization of Questions and Answers in the Thematic Phases of Hostile Examination : Turn-by-Turn Manipulation of Meaning » 36 J Pragmat 965 à la p 967 [notre traduction].

<sup>546</sup> Levenson, « Courtroom Demeanor », *supra* note 537.

<sup>547</sup> La lecture de nombreux jugements permet de déduire que les mots-clés *demeanor* OR *demeanour* OR *behavior* OR *behaviour* OR *comportement* peuvent être associés au comportement verbal, vocal et non verbal d'un témoin. Ainsi, les mots-clés « *body language* » OU « *langage du corps* » OU « *langage corporel* » OU « *non verbal* » OU *nonverbal* ont été retenus pour présenter le bilan de l'impact du comportement non verbal lors de procès sur l'évaluation de la crédibilité, et ce, dans le contexte de procès québécois. Évidemment, une recherche distincte aurait pu être effectuée avec des mots-clés identifiant des comportements non verbaux spécifiques (ex : expressions faciales, mouvement des mains, détournement du regard). Toutefois, puisqu'à notre connaissance, aucun travail académique similaire n'a été réalisé avant, des mots-clés génériques ont été préférés.

jugements, sans condition temporelle, le plus ancien datait du 10 octobre 1991 et le plus récent du 13 janvier 2015<sup>548</sup>.

L'analyse des jugements a été faite en s'attardant exclusivement aux propos sur le comportement non verbal des témoins et des parties lors de procès. Ainsi, au fur et à mesure que nous avons pris connaissance des jugements retracés à l'aide des mots-clés, nous avons construit les différentes sections et sous-sections de ce chapitre. Les sections et sous-sections n'ont pas été déterminées d'avance afin de ne pas imposer un cadre ou une structure à cette analyse ce qui, autrement, aurait « forcé » une interprétation des jugements. L'objectif était de laisser émerger des jugements le discours sur le comportement non verbal des témoins et des parties lors de procès, et ce afin de déterminer dans quelle mesure ce discours affecte l'évaluation de la crédibilité des témoins et des parties, ce qui nous apparaissait comme la troisième étape afin de comprendre l'incidence de la communication non verbale lors de procès<sup>549</sup>. Tel que mentionné précédemment, cette façon de faire se rapproche donc, dans une certaine mesure, de la méthodologie de la théorisation enracinée<sup>550</sup>.

Des lecteurs pourraient à nouveau nous reprocher une certaine redondance. Toutefois, les citations retenues l'ont été avec l'objectif de brosser un tableau aussi représentatif que possible des perspectives des tribunaux afin que les lecteurs puissent saisir le mieux possible leurs approches. Des lecteurs pourraient également suggérer qu'une catégorisation de l'impact du comportement non verbal sur l'évaluation de la crédibilité selon le type de tribunal et la nature des questions en litiges aurait été plus efficace. Nous avons initialement tenté cette catégorisation. Toutefois, contrairement

---

<sup>548</sup> Le 20 avril 2015, une mise à jour de la recherche du 20 janvier 2015 a permis de retracer 1422 jugements entre le 10 octobre 1991 et le 13 janvier 2015 inclusivement. Ainsi, 17 nouveaux jugements ont été ajoutés au moteur de recherche jurisprudentielle CanLII depuis la recherche initiale.

<sup>549</sup> *Supra* note 104.

<sup>550</sup> Guillemette, « L'induction en méthodologie de la théorisation enracinée », *supra* note 105; Luckerhoff, *Méthodologie de la théorisation enracinée*, *supra* note 105; Guillemette, « Induction », *supra* note 105; Glaser, *The Discovery of Grounded Theory*, *supra* note 105.

à celle que nous avons finalement retenu, cette catégorisation initiale donnait lieu à encore plus de redondance. Les catégorisations décrites à la Figures 3.1 et à la Figure 3.2 nous ont donc apparues plus adéquates afin de dresser le portrait global tel que souhaité. Rappelons que l'évaluation de la crédibilité a été abordée au Chapitre I, mais dans une autre perspective.

### 3.2 Les tribunaux de première instance

*Les juges et les jurés ne sont pas des témoins des événements en question; ils sont des témoins des histoires des événements.*

*- Kim Lane Scheppelle<sup>551</sup>*

Le juge des faits a non seulement « la chance d'entendre les témoins, mais il peut les voir, juger de leur attitude, de leur langage non-verbal »<sup>552</sup> et « d'autres détails susceptibles de l'éclairer sur [leur] sincérité »<sup>553</sup>. Il a « le bénéfice de voir et d'entendre les témoins, de noter des hésitations ou un langage non verbal significatif »<sup>554</sup> :

Je note les réponses des témoins mais aussi je les vois répondre, je vois leur attitude, leur regard, leurs hésitations et leurs certitudes. J'observe la forme des questions, la forme des réponses, l'effet des questions chez le témoin, les réactions avant les réponses. J'appellerais cela tout le témoignage non verbal, certains silences, certains regards en disent longs.<sup>555</sup>

<sup>551</sup> Scheppelle, « Telling Stories », *supra* note 540 aux pp p 2082-2083 [notre traduction].

<sup>552</sup> Hotte c Québec (Procureur général), 2004 QCCS 49169 au para 18.

<sup>553</sup> Dubé c Château des Petits Amis Inc, 2003 QCTT 28107 au para 10.

<sup>554</sup> Benoit c Dentistes (Ordre professionnel des), 2012 QCTP 141 au para 48.

<sup>555</sup> R c D(D), 2003 QCCQ 32980 au para 18 [DD] (voir aussi R c SS, 2008 QCCQ 264 au para 162).

Ainsi, le juge des faits peut observer le « langage corporel du témoin lorsque ce dernier rapporte les faits »<sup>556</sup>, par exemple « le non verbal, l'intonation, les hésitations d'un témoin »<sup>557</sup>, « sa gestuelle, son langage corporel, les non-dits, tout ce qui peut [l'aider] à apprécier la force probante d'un témoignage »<sup>558</sup>, « le ton de sa voix, son attitude et toute sorte de subtilités »<sup>559</sup> :

Le Tribunal doit observer et regarder le témoin pour analyser le langage non verbal. D'ailleurs les avocats insistent auprès des témoins pour qu'ils témoignent en regardant le juge pour que celui-ci puisse analyser le langage non verbal. C'est l'application du gros bon sens.<sup>560</sup>

Il peut observer « à sa guise [...] tant en interrogatoire principal qu'en contre-interrogatoire »<sup>561</sup> la façon dont un témoignage est rendu<sup>562</sup>, incluant son « langage corporel »<sup>563</sup>. En 2013 dans l'affaire *ZZ c R*<sup>564</sup>, la Cour d'appel du Québec écrivait :

Le comportement d'un témoin et sa manière de témoigner sont des éléments intangibles sur lesquels le juge peut se baser pour déterminer la crédibilité,

<sup>556</sup> R c Gauthier, 2004 QCCM 58331 au para 76 (voir aussi R c Desrosiers, 2014 QCCM 70 au para 86 [*Desrosiers*]; R c Lefebvre, 2013 QCCM 271 au para 214; Montréal (Ville de) c Nasri, 2013 QCCM 143 au para 116; Laval (Ville de) c Abazis, 2012 QCCM 248 au para 38; Joliette (Ville de) c Dufour, 2012 QCCM 222 au para 69; Laval (Ville de) c Brunelle, 2012 QCCM 173 au para 94; R c Ricard, 2012 QCCM 46 au para 169; R c Deslongchamps, 2011 QCCM 159 au para 147; St-Charles-Borromée (Municipalité de) c St-Onge, 2010 QCCM 261 au para 36; St-Ambroise-de-Kildare (Municipalité de) c Ayotte, 2010 QCCM 225 au para 62; St-Charles-Borromée (Municipalité de) c Poirier, 2010 QCCM 106 au para 39; R c Maltais, 2010 QCCM 105 au para 47; R c Pelletier, 2010 QCCM 104 au para 104; R c Martineau, 2006 QCCM 239 au para 22).

<sup>557</sup> Association des policiers provinciaux du Québec c Sûreté du Québec, 2007 QCSAT 37477 au para 154.

<sup>558</sup> Caisse Desjardins de Sillery-St-Louis-de-France c 3437302 Canada inc, 2009 QCCS 1654 au para 11.

<sup>559</sup> Bérubé-Dufour c R, 2011 QCCS 3549 au para 37.

<sup>560</sup> R c Pelchat, 2007 QCCM 31 au para 73 (voir aussi R c Hamel, 2009 QCCM 399 au para 76; R c Strano, 2007 QCCM 230 au para 114).

<sup>561</sup> Lecompte c Condominiums La Bourgade B, 2011 QCCS 1735 au para 65.

<sup>562</sup> Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c Poor, 2014 QCOACIQ 36345 au para 264.

<sup>563</sup> Association des courtiers et agents immobiliers du Québec c Dumoulin, 2007 QCOACIQ 86782 au para 29; Association des courtiers et agents immobiliers du Québec c Viau, 2007 QCOACIQ 86816 au para 43.

<sup>564</sup> *ZZ c R*, 2013 QCCA 1498 [ZZ].

quoiqu'il doive axer son analyse sur le témoignage, plutôt que sur le comportement général en salle de cour. Pour évaluer la crédibilité, le juge peut, bien que de façon prudente, baser son analyse sur le comportement non verbal d'un témoin.<sup>565</sup>

Le juge des faits est « le mieux placé pour apprécier la conduite et le langage non verbal des témoins entendus »<sup>566</sup>, pour « apprécier [leur] crédibilité »<sup>567</sup> et pour « approfondir certaines observations de l'expert, au point de soupeser la crédibilité, la plausibilité et la vraisemblance des témoignages, différemment de l'expert »<sup>568</sup>. Il est aussi le mieux placé pour « donner une portée à un témoignage puisqu'il est en mesure de connaître aussi bien l'expression non verbale des témoins que leur façon de s'exprimer devant lui »<sup>569</sup> :

Il est toujours utile de rappeler que le juge qui entend les témoignages, qui observe le langage non-verbal de ceux qui se présentent devant lui et qui a le privilège de bénéficier d'une vue d'ensemble des faits pertinents au litige est le mieux placé pour évaluer la crédibilité et la fiabilité des témoignages.<sup>570</sup>

Puisqu'il « est possible de mettre certains démentis en perspective lorsqu'un témoin est vu et entendu »<sup>571</sup> et « [d']obtenir des réponses sans jamais poser directement les questions »<sup>572</sup>, le juge des faits peut « tirer différentes conclusions, en rapport notamment avec sa gestuelle et son comportement non verbal »<sup>573</sup> :

La crédibilité est du ressort exclusif du juge des faits. L'évaluation de la crédibilité à accorder aux témoins est une tâche complexe et le juge aura à tenir

<sup>565</sup> ZZ, *ibid* au para 69.

<sup>566</sup> Chabot c Énard, 2011 QCCA 725 au para 105.

<sup>567</sup> Papakonstantinou c Lebel, 2007 QCCQ 6086 au para 79.

<sup>568</sup> Droit de la famille - 08694, 2008 QCCS 1232 au para 17.

<sup>569</sup> Labos c Commissaire à la déontologie policière (3 septembre 1999), Montréal, 500-02-064538-981 (CQ) (voir aussi Québec (Commissaire à la déontologie policière) c Roy, 2004 QCCS 32134 au para 287).

<sup>570</sup> Société de transport de Trois-Rivières et Normandin, 2012 QCCLP 560 au para 47.

<sup>571</sup> Médecins (Ordre professionnel des) c Khuon, 2002 QCCLP 53723 au para 65.

<sup>572</sup> SE c TR, 2003 QCCS 45826 au para 105.

<sup>573</sup> X, Re, 2004 QCCQ 11957 au para 3.

compte de plusieurs facteurs dans cet exercice. Ainsi, il appréciera non seulement la vraisemblance du message en regard du contexte général de la commission de l'infraction alléguée, mais aussi de la façon dont le témoignage a été rendu. La sincérité, la fidélité de la mémoire, la justesse du détail, la spontanéité du propos, la cohérence, le comportement devant la cour et le langage corporel non verbal sont autant de facteurs que le juge devra tenir compte dans l'évaluation de la crédibilité.<sup>574</sup>

Il peut « se faire une idée à savoir si l'un ou l'autre d'entre eux dit ou non la vérité »<sup>575</sup> car « le langage du corps ou des attitudes qu'une personne prend sont parfois plus révélateurs que la parole qui peut être conscientisée »<sup>576</sup> :

L'appréciation de la crédibilité à accorder aux divers témoins est le rôle du juge des faits. Pour ce faire, il se doit d'examiner l'ensemble de la preuve admissible en soupesant une multitude de facettes de chaque témoignage. La crédibilité ne se limite pas uniquement à ce qui a été dit mais aussi au langage corporel du non-verbal. Le comportement du témoin dans la boîte au témoin, son attitude face au contre-interrogatoire, sa mimique, la recherche constante du regard approbateur, la gêne, les incongruités et tous autres manifestations d'impatience ou d'agacement peut être un indice que le témoignage n'est pas franc et sincère. Évidemment, la pertinence du discours, la sincérité, la capacité d'observation du témoin, son intérêt à témoigner dans un sens plutôt qu'un autre, son attitude,

<sup>574</sup> Directeur des poursuites publiques c Lajeunesse, 2008 QCCQ 10101 au para 22 (voir aussi *Soeurs de Ste-Anne et Ducharme*, 2014 QCCLP 6966 au para 173 [*Soeurs de Ste-Anne*]; *Walmart Canada (Commerce de détail) et Nadeau*, 2014 QCCLP 6139 au para 32 [*Walmart Canada*]; *Fourgons Leclair inc et Lavigne*, 2014 QCCLP 5835 au para 94 [*Fourgons Leclair*]; *Bell Canada et Zaccaro*, 2014 QCCLP 5022 au para 193 [*Zaccaro*]; *Gagné et Villa Belle Rive inc*, 2014 QCCLP 3851 au para 103 [*Villa Belle Rive*]; *Fréchette et Rénald Côté inc*, 2014 QCCLP 2754 au para 22 [*Fréchette*]; *Iordanidis et Home Dépôt*, 2014 QCCLP 1506 au para 46 [*Iordanidis*]; *Produits d'entrepasage Pedlex ltée et Fullum*, 2014 QCCLP 573 au para 101 [*Pedlex*]; *Extra Multi-Ressources et Charland*, 2013 QCCLP 7386 au para 62 [*Extra Multi-Ressources*]; *Munari et Alain Parent inc*, 2013 QCCLP 6740 au para 167 [*Munari*]; *Labrie et Constructions Leader inc*, 2013 QCCLP 5990 au para 56 [*Labrie*]; *Champoux et St-Zénon (Municipalité de)*, 2013 QCCLP 3987 au para 554 [*Champoux*]; *Desjardins et Entreprises Sylvain Charron inc*, 2013 QCCLP 1088 au para 143 [*Sylvain Charron*]; *Lancôt et CSSS du Nord de Lanaudière*, 2012 QCCLP 688 au para 107 [*Lancôt*]; *DP c Québec (Procureur général)*, 2009 QCTAQ 75033 au para 66 [*DP*]).

<sup>575</sup> *Duguay et CSSS AB - Centre hospitalier La Sarre*, 2008 QCCLP 954 au para 56 (voir aussi *Frigault et Bonduelle Canada inc*, 2013 QCCLP 4958 au para 44; *Ouellet et Leprohon inc*, 2012 QCCLP 6575 au para 44; *Gosselin Express ltée et Vallières*, 2011 QCCLP 888 au para 41; *Marquis et Techmire*, 2011 QCCLP 452 au para 35; *Labarre et Coffrage Bionique ltée*, 2009 QCCLP 495 au para 43; *Bédard et Réseau de transport de la Capitale*, 2008 QCCLP 6365 au para 30).

<sup>576</sup> *Sealrez Inc c Commission des Relations du Travail*, 2003 QCCS 1025 au para 40.

sa tendance à faire parler d'autres personnes, son obstination à vouloir nier des évidences, les contradictions et la fidélité de sa mémoire sont autant de facteurs que le tribunal pourra retenir dans l'exercice de l'évaluation de la crédibilité.<sup>577</sup>

En outre, en 2014 dans l'affaire *Ouellet c R*<sup>578</sup>, la Cour d'appel du Québec a rappelé la difficulté à distinguer le menteur de l'individu qui dit la vérité :

L'évaluation de la crédibilité d'un témoin tient souvent à de petits détails relevant tantôt du discours (contradictions, invraisemblances, trous de mémoire), tantôt du comportement non verbal (ton de la voix, mouvements du corps, visage) du témoin. Il n'est pas facile de savoir si une personne ment ou dit la vérité.<sup>579</sup>

Dans l'ordre, nous discuterons de la déférence quant à l'évaluation de la crédibilité dans le contexte québécois ainsi que de la règle imposée par la Cour d'appel du Québec quant à la portée du comportement non verbal d'une partie lors du témoignage d'une autre partie.

---

<sup>577</sup> Québec (Procureur général) c Normand, 2003 QCCQ 20938 au para 14 (voir aussi *Soeurs de Ste-Anne*, *supra* note 574 para 172; *CSSS de la Pointe-de-L'Île et Côté*, 2014 QCCLP 5792 au para 57; *Walmart Canada*, *supra* note 574 au para 31; *Fourgons Leclerc*, *supra* note 574 au para 93; *Zaccaro*, *supra* note 574 au para 192; *Villa Belle Rive*, *supra* note 574 au para 103; *Fréchette*, *supra* note 574 au para 21; *Iordanidis*, *supra* note 574 au para 45; *Pedlex*, *supra* note 574 au para 101; *Extra Multi-Ressources*, *supra* note 574 au para 61; *Munari*, *supra* note 574 au para 166; *Labrie*, *supra* note 574 au para 55; *Champoux*, *supra* note 574 au para 553; *Sylvain Charron*, *supra* note 574 au para 142; *Lanctôt*, *supra* note 574 au para 106; *DP*, *supra* note 574 au para 66).

<sup>578</sup> *Ouellet c R*, 2014 QCCA 135 [*Ouellet*].

<sup>579</sup> *Ouellet*, *ibid* au para 48 (voir aussi *LG c R*, 2005 QCCA 749 au para 69; *R c Émond*, 2009 QCCM 256 au para 48).

### 3.2.1 La déférence quant à l'évaluation de la crédibilité

En 2005 dans l'affaire *Pouliot c Promutuelle de Montmagny*<sup>580</sup>, la Cour d'appel du Québec a réaffirmé l'importance de faire preuve de déférence envers le juge des faits quant à l'évaluation de la crédibilité :

Peu de domaines offrent moins de prise à l'intervention d'une cour d'appel que celui de l'appréciation de la crédibilité des témoins. Jouissant d'un point d'observation direct et privilégié, le juge du procès est à même d'apprécier les intonations de même que tous les aspects non verbaux qui entourent la déposition d'un témoin, autant d'éléments que la simple traduction des enregistrements est impuissante à reproduire. De là, notamment, la règle de retenue que doivent observer les tribunaux d'appel.<sup>581</sup>

En effet, le juge des faits « dispose d'éléments additionnels à ceux du décideur, en appel, pour évaluer la crédibilité des témoins et, conséquemment, apprécier la preuve »<sup>582</sup> :

Le langage non verbal d'un témoin, ses attitudes, ses hésitations, ses regards dans l'assistance, à la recherche d'une réponse qu'il ignore sont autant de facteurs, connus des cours d'appel, qui incitent à juste titre les tribunaux supérieurs à la prudence, à la réserve, à la retenue, à la circonspection dans la révision des conclusions de faits d'un tribunal d'instance.<sup>583</sup>

Le juge des faits est « le seul adjudicateur à percevoir le langage non verbal des témoins et les autres échanges, qui ne peuvent ou ne sont pas captés par les appareils

<sup>580</sup> *Pouliot c Promutuelle de Montmagny*, 2005 QCCA 318 [*Promutuelle de Montmagny*].

<sup>581</sup> *Promutuelle de Montmagny*, *ibid* au para 33 (voir aussi *KCL West inc (Équipement SMS inc) c Immeubles Y Maheux ltée*, 2013 QCCA 1429 au para 57 [*KCL*]; *Solomon c Québec (Procureur général)*, 2008 QCCA 1832 au para 85; *Maziade c Parent*, 2007 QCCA 925 au para 103; *Lussier c R*, 2007 QCCA 747 au para 67; *Assurances générales des Caisses Desjardins inc c ING Groupe Commerce*, 2007 QCCA 689 au para 22; *Hétu c Castiglia*, 2008 QCCQ 13471 au para 26; *Lussier c Perreault*, 2008 QCTP 166 au para 53).

<sup>582</sup> *Pelletier c Processus programmation, actualisation, évaluation inc*, 2001 QCTT 16452 au para 172 [*Pelletier*].

<sup>583</sup> *R c Chartrand*, 2009 QCCM 362 au para 94 [*Chartrand*].

d'enregistrement »<sup>584</sup>. Il « n'est pas limité à une simple lecture sans émotion et, disons-le, aride des notes sténographiques. [Il] peut voir les émotions, les hésitations, le langage non verbal, ce que le juge n'a pas devant lui en appel »<sup>585</sup>

Tel que mentionné précédemment, le juge de première instance jouit de l'avantage inestimable d'avoir devant lui les témoins et de la poursuite et de la défense, ce qui commande au tribunal d'appel d'accorder un grand respect envers les conclusions tirées au procès quant à la crédibilité des témoins. En l'espèce, la lecture des notes sténographiques démontre à l'évidence cet avantage : la relation des gestes posés par les protagonistes, la situation physique de chacun d'eux, le comportement des témoins devant lui, leur nervosité, le non-verbal et l'attitude générale lors du procès sont tous des éléments que le tribunal de première instance a pu apprécier et qui échappent au tribunal d'appel.<sup>586</sup>

Puisque le comportement du témoin lors d'un procès peut affecter l'évaluation de sa crédibilité<sup>587</sup>, les notes sténographiques peuvent ne pas rendre justice à ses « réactions non verbales »<sup>588</sup>. Elles « n'indiquent pas les hausses de ton des témoins, leur impatience, leur langage non verbal, leur comportement agressif »<sup>589</sup>, « les longs moments de silence [...], ni la gestuelle »<sup>590</sup> :

Le juge de première instance est le mieux placé pour analyser la crédibilité des témoignages. Il est facile dans les notes sténographiques de sortir des bouts de phrases et de vouloir leur faire dire autre chose. Mais le juge d'appel n'est pas

<sup>584</sup> *Pelletier, supra* note 582 au para 172.

<sup>585</sup> *Saeed c R*, 2010 QCCS 2866 aux para 6, 7.

<sup>586</sup> *R c Dauphinois*, 2004 QCCS 7344 au para 42.

<sup>587</sup> *ST (Syndic de)*, 2014 QCCS 3508 au para 47; *Cavaleiro c R*, 2011 QCCS 3896 au para 24; *Protection de la jeunesse - 095001*, 2009 QCCQ 17112 au para 40; *Coseco, compagnie d'assurances c Drapeau*, 2007 QCCQ 13825 au para 13; *X, Re*, 2006 QCCQ 12069 au para 100; *R c Lussier*, 2005 QCCQ 2338 au para 681; *X, Re*, 2003 QCCQ 22958 au para 29; *R c Côté*, 2009 QCCM 87 au para 41; *R c Nguyen*, 2007 QCCM 247 au para 26; *Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c Tan*, 2011 QCOACIQ 99923 au para 399; *Signalisation Pro-Secur inc (Re)*, 2005 QCCLP 66895 au para 24.

<sup>588</sup> *Raymond c R*, 2009 QCCA 808 au para 128.

<sup>589</sup> *Dubé c Syndicat des copropriétaires du 14350-14360, Notre-Dame Est*, 2011 QCCS 2115 au para 69.

<sup>590</sup> *Protection de la jeunesse - 1086*, 2010 QCCS 4263 au para 205.

devant un témoin, il ne peut voir les gestes, la position du témoin, ses yeux, son langage corporel, son intonation. Il n'y a que des mots froids sur une page.<sup>591</sup>

Toutefois, en 2012 dans l'affaire *LSJPA - 1228*<sup>592</sup>, la Cour d'appel du Québec a rappelé que cette déférence n'était pas absolue :

Il est acquis qu'une Cour d'appel doit faire preuve d'une grande déférence à l'endroit du juge de première instance qui a eu le bénéfice de voir et d'entendre les témoins et qui a pu apprécier la crédibilité se dégageant de leurs propos et de leur langage non-verbal. Cependant, lorsqu'on lui soumet qu'un verdict est déraisonnable, une Cour d'appel se doit de réexaminer la preuve.<sup>593</sup>

Non seulement la déférence à l'endroit du juge de première instance n'est pas absolue, mais ce juge doit également respecter la règle imposée par la Cour d'appel du Québec quant au comportement non verbal d'une partie lors du témoignage d'une autre partie. Quelle est cette règle ?

### 3.2.2 La règle imposée par la Cour d'appel du Québec

En 2014 dans l'affaire *Évangéliste c R*<sup>594</sup>, la Cour supérieure du Québec, en appel d'un jugement de la Cour municipale de Montréal<sup>595</sup>, a soutenu que le juge des faits

<sup>591</sup> Dulac c R, 2014 QCCS 972 au para 59.

<sup>592</sup> *LSJPA - 1228*, 2012 QCCA 1631 [*LSJPA - 1228*].

<sup>593</sup> *LSJPA - 1228*, *ibid* au para 90.

<sup>594</sup> *Évangéliste c R*, 2014 QCCS 1759 [*Évangéliste*].

<sup>595</sup> Depuis *R c Maceachern*, 2005 QCCM 58898 aux para 34-42, la Cour municipale de la Ville de Montréal décrit exhaustivement le poids à donner au comportement non verbal d'un témoin lors d'un procès : « De façon lapidaire, il est possible de résumer ainsi la jurisprudence en matière d'évaluation des témoignages. D'abord, premier coffre d'outils, le juge évalue le contenu du témoignage pour vérifier essentiellement s'il est vraisemblable en soi et compte tenu de l'ensemble de la preuve, notamment en vérifiant s'il contient des contradictions significatives par rapport à lui-même, par rapport à d'autres témoignages et plus prosaïquement, par rapport au gros bon sens. Ensuite, deuxième coffre d'outils, le juge évalue la façon de témoigner y compris le langage corporel et le langage non verbal. Le juge, comme n'importe qui d'autres d'ailleurs dans le cours ordinaire de ses affaires, peut déterminer un taux de fiabilité ou de crédibilité ou les deux. Bien sûr, il faut que le juge se mette en

ne pouvait tenir compte du comportement non verbal d'une partie lors du témoignage d'une autre partie. Dans cette affaire, le juge des faits avait tenu compte du comportement non verbal de l'accusé lors du témoignage d'un policier<sup>596</sup>. La Cour municipale de Montréal s'était exprimé ainsi :

Le Tribunal a également noté le non verbal. Le défendeur, pendant que le policier témoignait, semblait se marrer. Le défendeur en entendant le policier témoigner, il avait même un sourire un peu moqueur et il faisait des signes de tête. Alors, eu égard à l'ensemble de la preuve, je ne peux retenir la version du défendeur.<sup>597</sup>

Pour justifier sa position, la Cour supérieure du Québec a fait sien les propos de la Cour d'appel du Québec dans l'affaire *LSJPA - 121*<sup>598</sup> de 2012, repris dans l'affaire *Parkinson-Makara c R*<sup>599</sup> de 2012 :

---

garde d'un certain nombre de choses. Ce n'est pas un acte naturel que de parler en public et encore moins lorsqu'il s'agit de raconter à des étrangers, à des personnes en autorité, des faits personnels voire intimes. La plupart des gens sont inquiets, indisposés, nerveux; ils ont mal dormi la veille et se verraient mieux ailleurs que dans une boîte à témoins. Le juge doit tenir compte également des caractéristiques particulières de chaque témoin et des différences culturelles le cas échéant. Mais même avec ces mises en garde, il est possible pour le juge de déterminer un taux de fiabilité ou de crédibilité ou les deux par la façon dont le témoignage a été rendu à la Cour. C'est d'ailleurs pour cette raison que les avocats prennent grand soin d'indiquer à leurs témoins de bien regarder le juge lorsqu'ils témoignent et c'est pour cette même raison que le juge prend le même soin pour regarder les témoins, non pas pour les intimider, mais pour évaluer la façon dont le témoignage est rendu. C'est un outil utile et cette utilité a été reconnue dans maintes décisions en appel parce que l'on reconnaît que le juge du procès a un point d'observation privilégié par rapport aux tribunaux d'appel. Pourquoi? Parce qu'une affirmation d'un témoin peut paraître, sur papier, raisonnable voire candide. Mais quand on voit cette affirmation, le juge du procès peut en déterminer plus précisément la crédibilité ou la fiabilité que l'analyse de cette même affirmation sur papier ne permet pas. Ce sont là les principes de droit applicables » (voir aussi R c El Mir, 2014 QCCM 152 aux para 55-64; R c Lepage, 2014 QCCM 103 aux para 28-36; R c Valque, 2013 QCCM 105 aux para 57-60; Montréal (Ville de) c Desjardins, 2013 QCCM 23 aux para 52-55; R c Perez, 2011 QCCM 345 aux para 61-69; Kirkland (Ville de) c Frayne, 2010 QCCM 167 aux para 27-36; R c Lapierre, 2008 QCCM 231 aux para 37-45; R c Cianfagna, 2007 QCCM 279 aux para 38-46; R c Derival, 2007 QCCM 104 aux para 34-42; R c Lawrence, 2006 QCCM 379 aux para 29-37; R c Boileau, 2006 QCCM 338 aux para 34-42; R c Sellato, 2006 QCCM 278 aux para 26-34; R c Ericson, 2006 QCCM 150 aux para 20-28; R c Lemire, 2006 QCCM 40 aux para 37-45; R c Lachance, 2005 QCCM 58911 aux para 23-31).

<sup>596</sup> *Évangéliste*, *supra* note 594 au para 13.

<sup>597</sup> *Évangéliste*, *ibid* au para 12.

<sup>598</sup> *LSJPA - 121*, 2012 QCCA 30 [*LSJPA - 121*].

<sup>599</sup> *Parkinson-Makara c R*, 2012 QCCA 2011 [*Parkinson*].

Le comportement inapproprié ou inacceptable d'un accusé durant un procès ne constitue pas la preuve. Un accusé doit être condamné parce que la preuve démontre hors de tout doute raisonnable qu'il a commis la ou les infractions qui lui sont reprochées. Son comportement durant le procès en salle d'audience n'a rien à voir avec sa crédibilité comme témoin et encore moins avec sa culpabilité. Ce principe de base s'applique avec la même rigueur dans les procès devant un juge seul.<sup>600</sup>

La Cour supérieure du Québec a finalement statué que la Cour municipale de Montréal avait écarté le doute raisonnable en considérant à tort un élément inapproprié, c'est-à-dire le comportement non verbal de l'accusé lors du témoignage du policier. Jointe à d'autres erreurs du juge des faits, le comportement non verbal de l'accusé lors du témoignage du policier a eu un effet cumulatif important sur son raisonnement et la tenue d'un nouveau procès a été ordonnée. Ainsi, comme la Cour d'appel du Québec l'a rappelé dans *ZZ*<sup>601</sup>, le juge des faits doit « axer son analyse sur le témoignage, plutôt que sur le comportement général en salle de cour »<sup>602</sup>.

Le comportement d'un témoin peut donc avoir un impact sur l'évaluation de sa crédibilité. Toutefois, à quel moment et comment affecte-t-il l'évaluation de la crédibilité des témoins et des parties ? Nous verrons que malgré la règle imposée par la Cour d'appel du Québec, le comportement d'une personne présente alors qu'elle ne témoigne pas peut affecter l'évaluation de sa crédibilité.

---

<sup>600</sup> *LSJPA - 121, supra* note 598 au para 77 (voir aussi *Parkinson, ibid* au para 26).

<sup>601</sup> *ZZ, supra* note 564.

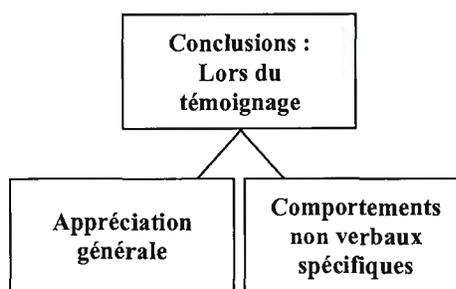
<sup>602</sup> *ZZ, ibid* au para 69.

### 3.3 Le comportement lors du témoignage

*La salle d'audience crée des conditions particulières et impose des contraintes particulières sur l'évaluation de la crédibilité, mais le processus lui-même est similaire à ce que nous faisons informellement et souvent silencieusement dans nos vies quotidiennes.*

- Lynn Smith<sup>603</sup>

Les tribunaux québécois tirent des conclusions de l'observation des témoins lors de leur témoignage. D'une part, les conclusions peuvent être tirées de l'appréciation générale du comportement non verbal. Dans ce cas, les tribunaux utilisent des termes génériques pour appuyer leurs conclusions (ex : le non-verbal de l'accusé exprime le désaccord). D'autre part, les conclusions peuvent être tirées de comportements non verbaux spécifiquement identifiés (ex : le regard de l'accusé exprime le désaccord).



**Figure 3.1** Le comportement lors du témoignage

Nous verrons donc l'appréciation générale du comportement non verbal et les comportements non verbaux spécifiquement identifiés d'un témoin lors de son témoignage.

<sup>603</sup> Smith, « The Ring of Truth, The Clang of Lies », *supra* note 95 à la p 11 [notre traduction].

### 3.3.1 L'appréciation générale du comportement non verbal

L'appréciation générale du comportement non verbal peut affecter positivement la crédibilité du témoin. Ainsi, le tribunal peut inférer du comportement non verbal l'état d'esprit du témoin<sup>604</sup>, par exemple qu'il éprouve une « douleur morale »<sup>605</sup> et qu'il « semble en porter lourd sur ses épaules »<sup>606</sup> :

Le requérant [...] a témoigné lors du voir-dire au soutien de sa requête. Il a témoigné avec aplomb et précision, malgré sa nervosité, et son inexpérience, en répondant à toutes les questions, sans chercher à éluder quelque question que ce soit. Son attitude générale, son comportement, son langage non-verbal confirmaient la sincérité apparente de ce témoin. Il a visiblement répondu avec ouverture et sincérité. Lors de son témoignage, il a démontré du respect envers les policiers qui l'ont détenu, arrêté et fouillé.<sup>607</sup>

Le comportement non verbal peut conduire le tribunal à qualifier favorablement le témoignage d'éloquent<sup>608</sup> et d'édifiant<sup>609</sup>, notamment quant à un fait qui semble avoir « ébranlé grandement »<sup>610</sup> le témoin :

Le comportement même non verbal du [plaignant] tout au long de son témoignage démontre non seulement son inquiétude comme victime, mais reflète clairement la crainte subie et l'exaspération de se savoir, durant cette longue période de temps sur laquelle les infractions ont été commises, l'objet de menace, de possibles représailles de la part du défendeur, comme d'ailleurs le méfait dont le témoin a été victime sur son automobile.<sup>611</sup>

<sup>604</sup> Lac-des-Plages (Municipalité de) c Jodoin, 2010 QCCS 3450 au para 71; Protection de la jeunesse - 142973, 2014 QCCQ 14816 au para 17; Association des courtiers et agents immobiliers du Québec c Chartier, 2008 QCOACIQ 90023 au para 81.

<sup>605</sup> Pomerleau c Québec (Procureur général), 2004 QCCS 23852 au para 18.

<sup>606</sup> Protection de la jeunesse - 084102, 2008 QCCQ 16213 au para 16.

<sup>607</sup> R c Lauzier, 2014 QCCQ 11937 au para 26.

<sup>608</sup> Protection de la jeunesse - 125000, 2012 QCCQ 12805 au para 42; X (Dans la situation de), 2006 QCCQ 5311 au para 91; X, Re, 2005 QCCQ 49533 au para 91; X, Re, 2002 QCCQ 29134 au para 8.

<sup>609</sup> R c Dumas, 2014 QCCQ 10861 au para 39.

<sup>610</sup> Protection de la jeunesse - 077741, 2007 QCCQ 21742 au para 66 [*Protection de la jeunesse - 077741*].

<sup>611</sup> R c Guillen, 2009 QCCM 161 au para 201.

Ainsi, le comportement non verbal peut coïncider « avec le témoignage d'une personne timorée, longtemps contrôlée, mais qui vient de se donner les moyens de s'affranchir »<sup>612</sup> et faire ressortir le « côté naïf et fragile de sa personnalité »<sup>613</sup>, la compassion<sup>614</sup>, la « maturité et [l']aisance »<sup>615</sup> :

Ses propos sont fiables considérant leur spontanéité, le langage employé par X qui est conforme à celui d'un enfant fréquentant la maternelle, les émotions que cela lui cause et qu'il sait mettre en mots, son langage non verbal et la corroboration de ceux-ci par la mère qui confirme que son fils X n'exagère pas.<sup>616</sup>

Il peut « démontrer »<sup>617</sup> la version du témoin ou celle d'une autre partie<sup>618</sup>. Il peut également ne trahir le témoin « d'aucune façon »<sup>619</sup> et donner à croire à sa sincérité<sup>620</sup> et sa crédibilité<sup>621</sup> :

Le Tribunal a eu le privilège d'entendre l'accusé. Sa façon de témoigner, sa façon d'insister sur la véracité qu'il accorde à ses propos, sa façon de gesticuler, ainsi que son non-verbal démontrent que ce dernier témoigne avec conviction et sincérité.<sup>622</sup>

En outre, le comportement non verbal peut conduire le tribunal à déduire que le témoin ne présente pas « d'éléments troublants laissant croire à un potentiel de

<sup>612</sup> Droit de la famille - 0684, 2006 QCCS 5809 au para 13.

<sup>613</sup> Dompierre c Laniel, 2011 QCCQ 7715 au para 120.

<sup>614</sup> Droit de la famille - 143407, 2014 QCCS 6567 au para 82.

<sup>615</sup> LSJPA - 0754, 2007 QCCQ 13414 au para 33.

<sup>616</sup> *Protection de la jeunesse - 077741*, supra note 610 au para 112.

<sup>617</sup> Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c Siméon, 2011 QC OACIQ 99926 au para 110.

<sup>618</sup> Commission des normes du travail c Cyr, 2007 QCCQ 13824 au para 19; CSSS Jeanne-Mance c STT du Centre d'accueil Émilie-Gamelin, 2007 QCSAT 27343 au para 22.

<sup>619</sup> Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c Bortan, 2013 QCOACIQ 60116 au para 128 [*Bortan*].

<sup>620</sup> R c Blouin, 2007 QCCM 288 au para 170; Protection de la jeunesse - 141180, 2014 QCCQ 10268 au para 20; Droit de la famille - 112292, 2011 QCCS 3954 au para 8 [*Droit de la famille - 112292*].

<sup>621</sup> R c Boutin, 2006 QCCM 320 au para 77.

<sup>622</sup> R c Drouin, 2004 QCCQ 39992 au para 22.

dangerosité »<sup>623</sup> ou l'inciter à entretenir un doute raisonnable par rapport à sa culpabilité parce qu'il « n'a pas constaté de contradiction significative, d'in vraisemblance, d'hésitation ou de comportement non verbal révélateur dans [son] témoignage »<sup>624</sup> :

La communication non verbale de l'intimée lors de l'audience, et plus particulièrement lorsqu'elle relatait ses tentatives de communiquer avec M. Ricard et même lorsqu'elle faisait le pied-de-grue à l'extérieur de leur résidence, lorsqu'elle les voyait déambuler, fut une réaction spontanée qui ajoute foi à sa version.

Le comité n'a aucune difficulté à retenir la version des faits présentée par l'intimée.<sup>625</sup>

L'appréciation générale du comportement non verbal peut aussi affecter négativement la crédibilité du témoin. En effet, le tribunal peut inférer du comportement non verbal l'humeur<sup>626</sup> et l'état d'esprit du témoin<sup>627</sup>, par exemple l'incompréhension du témoignage d'une autre partie<sup>628</sup> et la présence de « tensions [...] encore très vives »<sup>629</sup>, de dégoût et d'inquiétude<sup>630</sup>, de réticence « à dire la réalité »<sup>631</sup>, d'un grand dérangement<sup>632</sup>, d'un inconfort certain<sup>633</sup> et d'un malaise à témoigner<sup>634</sup> :

<sup>623</sup> Centre de santé et de services sociaux de la Côte-de-Gaspé c CP, 2013 QCCQ 11942 au para 37.

<sup>624</sup> R c Goyette, 2012 QCCQ 1438 au para 75.

<sup>625</sup> Association des courtiers et agents immobiliers du Québec c Casgrain, 2009 QC OACIQ 92302 aux para 131-132.

<sup>626</sup> R c Gagné, 2007 QCCM 317 au para 46.

<sup>627</sup> Droit de la famille - 143407, 2014 QCCS 6567 au para 83; Girouard c Duquet, 2007 QCCS 1876 au para 45; X, Re, 2005 QCCQ 13530 au para 19; Leclerc c Résidence La Guadeloupe inc, 2014 QCCRT 524 au para 53; Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c Castiglia, 2011 QCOACIQ 99869 au para 176; SB et CSSS A, 2014 QCTAQ 76034 au para 93.

<sup>628</sup> Ahmed Abdi et Deuxième dimension international limitée, 2013 QCCRT 61 au para 71.

<sup>629</sup> Droit de la famille - 141666, 2014 QCCS 3352 au para 56 [*Droit de la famille - 141666*].

<sup>630</sup> GM, Re, 2005 QCCQ 20439 au para 5.

<sup>631</sup> *Desrosiers*, supra note 556 au para 74.

<sup>632</sup> Protection de la jeunesse - 131090, 2013 QCCQ 6299 au para 21.

<sup>633</sup> Québec (Procureur général) c Lemery, 2007 QCCQ 11614; Protection de la jeunesse - 07224, 2007 QCCQ 3482 au para 44.

<sup>634</sup> R c Boudreau, 2008 QCCQ 5811 au para 28.

Aucune de ces tergiversations n'égalait cependant le profond malaise ressenti par le témoin lorsqu'on l'invita à décrire, en interrogatoire principal, ses premières constatations après avoir entendu un bruit d'altercation derrière lui. Le langage non verbal [du témoin] trahissait un inconfort évident qui n'aura pas échappé au soussigné.<sup>635</sup>

Le comportement non verbal peut conduire le tribunal à qualifier défavorablement le témoignage d'éloquent<sup>636</sup>, par exemple quant à la tristesse<sup>637</sup>, à la présence d'un « conflit très important »<sup>638</sup> et à l'attitude négative du témoin à l'égard d'une autre partie<sup>639</sup> :

La mère témoigne. Elle dépose une liasse de photos d'elle, des enfants, d'elle avec les enfants, de vêtements sur un lit, etc. afin de faire la démonstration de sa capacité à prendre soin de ses enfants. Le contenu de son témoignage et son attitude au cours de l'audience sont éloquentes quant à la fragilité de sa santé mentale. Elle tient des propos très agressifs à l'égard de l'intervenante et tente de l'intimider au cours de son témoignage non seulement en raison du langage qu'elle utilise mais aussi par son non-verbal.<sup>640</sup>

Il peut laisser croire qu'un événement est banal alors qu'il ne devrait pas l'être<sup>641</sup> et traduire la possibilité que le témoin ait « des réactions imprévisibles qui risquent de lui être fatales »<sup>642</sup> :

Lors de son contre-interrogatoire, le ton de sa voix et son langage corporel trahissent l'agressivité et le mépris qu'il manifeste à l'égard de la [demanderesse] : il peine à contenir cette sourde colère qui l'habite.<sup>643</sup>

<sup>635</sup> Gauthier c Québec (Corporation municipale de la Ville de), 2013 QCCS 4656 au para 160 [Gauthier].

<sup>636</sup> Laliberté v Duncan, 2008 QCCS 5103 au para 67; Protection de la jeunesse - 104138, 2010 QCCQ 13902 au para 40 [Protection de la jeunesse - 104138]; JF c Québec (Emploi et Solidarité sociale), 2010 QCTAQ 35190 au para 34 [JF].

<sup>637</sup> Droit de la famille - 083655, 2008 QCCS 6868 au para 64; Droit de la famille - 073144, 2007 QCCS 5963 au para 31.

<sup>638</sup> Protection de la jeunesse - 092437, 2009 QCCQ 9249 au para 6.

<sup>639</sup> Protection de la jeunesse - 104138, supra note 636 au para 40.

<sup>640</sup> Protection de la jeunesse - 096683, 2009 QCCQ 18726 au para 13.

<sup>641</sup> Protection de la jeunesse - 08375, 2008 QCCQ 14965 au para 12.

<sup>642</sup> MC c Hôtel-Dieu de Saint-Jérôme, 2004 QCTAQ 68872 au para 17.

Le comportement non verbal peut être perçu comme la manifestation d'hésitation<sup>644</sup>, de « rigidité et de volonté de décider tout »<sup>645</sup>, « [d']impatience qui se rapproche de l'agressivité »<sup>646</sup>, de « beaucoup d'agressivité »<sup>647</sup> et « d'agressivité à l'endroit de la victime »<sup>648</sup>. Il peut conduire le tribunal à déduire que le témoin « couve une colère contre sa famille qu'il aura de la difficulté à contrôler si un événement la déclenche »<sup>649</sup>, qu'il « ne tolère pas la contradiction[,] qu'il est peu enclin au compromis »<sup>650</sup> et qu'il est prudent « dans les mots utilisés »<sup>651</sup> :

Son langage non verbal en dit long sur son état d'esprit. Il s'emporte, gesticule et devient volubile lorsqu'il commente les lacunes et injustices sociales qu'il a vécues. Cette attitude contraste avec la soudaine fermeture, le calme, frisant l'indifférence, lorsqu'il est question de l'agression de la plaignante.<sup>652</sup>

Il peut aussi conduire le tribunal à qualifier un témoignage de témoignage de complaisance<sup>653</sup>, à ne lui accorder aucune valeur probante<sup>654</sup>, à ne pas le retenir<sup>655</sup> et à l'écarter parce que « l'attitude fermée et le langage non verbal négatif [du témoin] étaient au-delà du stress et de l'inconfort causés par un procès »<sup>656</sup> :

Le Tribunal se doit de dire que le témoignage de X pèse très peu lourd dans la balance, le Tribunal lui accordant très peu de foi. X a un langage corporel, un regard qui démontre un inconfort évident, une inconstance avec ses propres

<sup>643</sup> Droit de la famille - 103481, 2010 QCCS 6393 au para 62.

<sup>644</sup> *Desrosiers*, *supra* note 556 au para 91; R c Quesnel, 2006 QCCM 96 au para 95; Lévesque et Bell Canada, 2014 QCCLP 3120 au para 94; Champagne et CSSS de l'Énergie, 2012 QCCLP 6569 au para 110.

<sup>645</sup> SC c FD, 2004 QCCS 46969 au para 31.

<sup>646</sup> Montréal (Ville de) c Abbes, 2011 QCCM 272 au para 14.

<sup>647</sup> Protection de la jeunesse - 078129, 2007 QCCQ 19447 au para 20.

<sup>648</sup> R c Rousseau, 2013 QCCQ 1721 au para 15.

<sup>649</sup> PH c CSSS A, 2007 QCTAQ 59628 au para 15.

<sup>650</sup> Racicot c Contrôleur des armes à feu, 2005 QCCQ 22770 au para 43.

<sup>651</sup> R c CP, 2006 QCCS 93 au para 30.

<sup>652</sup> R c LM, 2005 QCCQ 24988 au para 113.

<sup>653</sup> R c Diterville, 2010 QCCM 103 au para 58.

<sup>654</sup> *Gauthier*, *supra* note 635 au para 161.

<sup>655</sup> Kiss c Wawanesa Insurance Company, 2011 QCCQ 3030 aux para 83-85.

<sup>656</sup> Charbonneau c Hayes, 2010 QCCQ 1559 au para 169.

propos et négations. Le Tribunal ira même jusqu'à dire que son témoignage n'est pas sérieux, pas du tout crédible et ne vient en rien altérer la qualité du témoignage présenté par Z, en particulier.<sup>657</sup>

Le comportement non verbal peut contredire le contenu de son témoignage<sup>658</sup> et soulever « un doute important quant à la crédibilité de [sa] version »<sup>659</sup>. Il peut en dire « plus long sur ce qu'il pensait que sa réponse verbale »<sup>660</sup> et servir « d'écran à la transparence et à la franchise »<sup>661</sup> :

Pour sa part le témoignage [du défendeur] est cousu de fil blanc. Son comportement dans la boîte des témoins, son non-verbal, ses mimiques et exaspérations inutiles n'ont fait que contribuer à le discréditer. Il n'a présenté aucune corroboration digne de ce nom à son histoire.<sup>662</sup>

Enfin, le comportement non verbal peut rendre suspecte la théorie de la cause du témoin<sup>663</sup> et conduire le tribunal à se méfier<sup>664</sup>, à ne pas le croire<sup>665</sup>, à ne pas entretenir un doute raisonnable par rapport à sa culpabilité<sup>666</sup>, à douter de sa crédibilité<sup>667</sup> et de sa sincérité<sup>668</sup> et à éveiller « plus que des soupçons quant à [sa] sincérité »<sup>669</sup> :

<sup>657</sup> X, Re, 2005 QCCQ 54451 au para 18.

<sup>658</sup> Protection de la jeunesse - 081315, 2008 QCCQ 20629 au para 171 [*Protection de la jeunesse – 081315*]; Lacroix c Québec (Contrôle des armes à feu), 2003 QCCQ 3101 au para 23.

<sup>659</sup> R c X, 2005 QCCQ 16729 au para 10 [X].

<sup>660</sup> Droit de la famille - 071606, 2007 QCCS 3126 au para 47.

<sup>661</sup> *Bortan*, *supra* note 619 au para 114.

<sup>662</sup> Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c Kanafani, 2012 QCCQ 5005 au para 22.

<sup>663</sup> Assayag c Privé, 2013 QCCS 5276 au para 31.

<sup>664</sup> R c JT, 2014 QCCQ 2605 au para 214; R c Bouchard, 2014 QCCQ 8118 au para 154.

<sup>665</sup> Daviault c Boisvert, 2003 QCCQ 11932 au para 39.

<sup>666</sup> Directeur des poursuites criminelles et pénales c Bedir, 2010 QCCQ 8072 au para 39.

<sup>667</sup> Savoie c Savoie, 2002 QCCS 41797 au para 29; Châteauguay (Ville de) c Bergevin, 2010 QCCM 281 au para 50; R c Guénette, 2006 QCCM 138 au para 40; *Labrie*, *supra* note 574 au para 58.

<sup>668</sup> Archambault c Richer, 2002 QCCS 208 au para 40; R c DP, 2010 QCCQ 5360 au para 45.

<sup>669</sup> Song c New Asia Investment Corp, 2002 QCCS 41804 au para 105.

Il appert ici que la façon de témoigner de l'accusé est telle que sa version ne peut être crue d'emblée; son langage non verbal de même que ses explications confuses à certains égards font, pour le moins, douter de sa sincérité.<sup>670</sup>

L'appréciation générale du comportement non verbal peut affecter la crédibilité d'un témoin lors de son témoignage. Qu'en est-il des comportements non verbaux spécifiquement identifiés ?

### 3.3.2 Les comportements non verbaux spécifiquement identifiés

Des comportements non verbaux spécifiques peuvent affecter positivement la crédibilité du témoin :

Le Tribunal a attentivement observé le comportement non verbal [des témoins] pendant leur témoignage. Ces jeunes hommes ont répondu sans détour et avec spontanéité aux questions en regardant la présidente du Tribunal dans les yeux lors de leur témoignage. Ils ont offert un témoignage crédible que rien ne justifie d'écarter.<sup>671</sup>

Ainsi, le témoin peut détourner le regard « comme s'il voulait fuir la réalité à laquelle il fut exposée »<sup>672</sup>. Des regards différents chez deux témoins peuvent exprimer « une

<sup>670</sup> R c Pinard, 2014 QCCQ 5630 au para 56.

<sup>671</sup> Bessette c Brisson, 2004 QCCQ 44897 au para 10.

<sup>672</sup> X, Re, 2002 QCCQ 13009 au para 57 [X]; X, *ibid* aux para 57-61 : « Par ailleurs, lorsqu'il a témoigné, l'enfant a exprimé davantage par son langage non verbal que verbal. Bien entendu, le tribunal doit apprécier le langage non verbal d'un enfant en se rappelant qu'il peut être intimidé par le cadre d'une salle d'audience. Le langage non verbal d'un enfant peut comporter de la crainte, de la culpabilité, de la nervosité, de l'angoisse, du stress. Ce langage non verbal est donc un indicateur parmi d'autres pour apprécier la crédibilité de ce témoignage. Lorsque X est interrogé par son avocat concernant la danse nue, il cligne des yeux en affirmant qu'il n'aime pas cela. Il dit clairement qu'il exprimait à son père de ne pas agir ainsi, puisqu'il ne trouvait pas cela drôle. Il dit avoir pris un bain avec son père, la porte fermée, même s'il ne voulait pas puisque son père l'a forcé. Dans un premier temps, interrogé quant au secret avec son père, il dira qu'il n'en a pas. Une fois rassuré que son père en a lui-même parlé, il se sent autorisé à le dire et contredit son affirmation initiale. Interrogé à savoir s'il avait vu le pénis de son père, il répond non et se ferme les yeux. Tout cela confirme que X parle avec difficulté de ce qui concerne la sexualité. Autant son langage verbal que non verbal indiquent son

même réalité »<sup>673</sup> (ex : abus sexuels) et des « pleurs discrets et non simulés »<sup>674</sup> peuvent convaincre le tribunal de la sincérité du témoin :

La victime exprimait continuellement sa crainte de l'accusé par son non verbal. Régulièrement pendant son témoignage, elle regardait avec peur l'écran qui la séparait de l'accusé. En plus, au moment de l'identification, on a dû retirer l'écran. L'enfant s'est mise à pleurer et a exprimé une grande crainte qui ne pouvait être feinte.<sup>675</sup>

Des comportements non verbaux spécifiques peuvent aussi affecter négativement la crédibilité du témoin. Ainsi, un « haussement d'épaules et [une] moue dubitative »<sup>676</sup> peut être incompatible avec l'affirmation d'un témoin :

Ensuite, son langage non verbal — haussement d'épaules (mouvement généralement associé à la réponse « je l'ignore »), moue dubitative et ralentissement perceptible dans le rythme de son discours — confirme aussitôt l'impression première que le Tribunal éprouve quant au choix des mots utilisés par le défendeur. Il devient dans ces circonstances manifeste que le défendeur n'est pas en mesure de rapporter les faits de façon précise. Il devine, il estime, il suppose, il croit que, il considère que. Conclusion : le défendeur ignore, de façon précise, ce qu'il a consommé à cet endroit.<sup>677</sup>

En effet, le témoin peut laisser croire qu'il est désintéressé s'il est « appuyé/affaissé sur le bureau »<sup>678</sup> et qu'il ne comprend pas l'objet en litige s'il s'appuie « la tête sur la

---

désaccord concernant le comportement de son père à son égard. Pendant son témoignage, X évitait de nous regarder et regardait ailleurs, cela corrobore ce qu'a constaté l'intervenante lorsqu'elle l'a interrogé suite au signalement. Il agit ainsi comme s'il voulait fuir la réalité à laquelle il fut exposé ».

<sup>673</sup> Protection de la jeunesse - 06117, 2006 QCCQ 16935 au para 25.

<sup>674</sup> *Droit de la famille - 112292*, supra note 620 au para 8.

<sup>675</sup> X, supra note 659 au para 33.

<sup>676</sup> R c Dussault, 2008 QCCM 284 aux paras 94-95.

<sup>677</sup> Chartrand, supra note 583 au para 96.

<sup>678</sup> CG c Québec (Société de l'assurance automobile), 2013.QCTAQ 58204 au para 41.

table »<sup>679</sup>. Le « visage [du témoin qui] indique le dégoût, la crainte et le mépris »<sup>680</sup>, « son regard, ses gestes, son ton de voix, sa posture »<sup>681</sup> peuvent également lui nuire :

Le langage non verbal du père lors de son témoignage quant à cette thérapie est éloquent. Il se tourne sur le côté, baisse le ton et la tête et regarde ses doigts. C'est pourquoi la soussignée se questionne sur le réel désir du père de s'impliquer dans ce type de thérapie.<sup>682</sup>

Les « regards fuyants, regardant toujours le requérant cherchant ainsi son approbation ou sa désapprobation »<sup>683</sup> peuvent indiquer le malaise. La « nervosité, pour ne pas dire l'anxiété [du témoin peut être] visible et palpable, et se [traduire] par un discours non verbal particulièrement significatif et révélateur de son état (rougeurs, l'eau qu'elle buvait sans arrêt, gestes saccadés, etc.) »<sup>684</sup> :

Un témoin peut exprimer « ne plus avoir confiance en la requérante soit par son non verbal (visage fermé, moue), son changement de ton et quelques propos lorsqu'il est interrogé quant à son lien avec elle »<sup>685</sup> :

Autant la mère est capable, dans le cadre du suivi social, d'exprimer à l'occasion certaines craintes, autant son témoignage à l'audience est superficiel. Madame a le regard totalement fuyant, semble tout refouler, ne donne aucune information pertinente. Madame dit vouloir le retour du père mais son expression, son langage corporel, disent le contraire.<sup>686</sup>

Un témoin peut trahir une de ses affirmations « en haussant les épaules »<sup>687</sup> et « la moue que fait le témoin en prononçant ces phrases, le haussement d'épaules qui

<sup>679</sup> JS c Québec (Emploi et Solidarité sociale), 2010 QCTAQ 79085 au para 31.

<sup>680</sup> SM c PEN, 2004 QCCS 283 au para 11.

<sup>681</sup> Conexsys Systems Inc c Aime Star Marketing Inc, 2003 QCCS 33339 au para 36.

<sup>682</sup> Protection de la jeunesse - 072075, 2007 QCCQ 9399 au para 18.

<sup>683</sup> JF, *supra* note 636 au para 37.

<sup>684</sup> MD c JC, 2006 QCCS 2574 au para 42.

<sup>685</sup> Protection de la jeunesse - 133406, 2013 QCCQ 10555 au para 24.

<sup>686</sup> Protection de la jeunesse - 075213, 2007 QCCQ 18363 au para 4.

<sup>687</sup> R c Miozzi, 2010 QCCM 360 au para 143.

accompagne ces affirmations et [son] langage non verbal »<sup>688</sup> peut dénuier de toute fiabilité un point précis de son témoignage :

Relativement à son absence de connaissance du français, son non verbal était éloquent. Le Tribunal a observé à plusieurs reprises ses sourires lorsque des questions étaient d'abord formulées en français avant qu'elles ne soient traduites en somalien. De façon évidente, il comprenait mieux qu'il ne voulait bien l'avouer. L'utilisation spontanée du mot « jamais » en est un exemple.<sup>689</sup>

Enfin, la crédibilité du témoin peut être compromise parce qu'il « affiche des pleurs que le tribunal peut qualifier de « calculés » »<sup>690</sup>, « des faciès ou positions démontrant qu'[il] est en proie de douleurs alors, qu'à beaucoup d'autres moments, [il] ne présente ni faciès exprimant la douleur, ni position antalgique ou nécessitant de bouger fréquemment »<sup>691</sup> et des regards :

Ce qui me porte à prendre son témoignage sous réserve, c'est le langage non-verbal que j'ai constaté lors de son témoignage.

Tout le long de son témoignage, il regardait continuellement [...] son patron, et ce, à chaque réponse donnée en interrogatoire en chef, tout comme en contre-interrogatoire.

J'ai eu la nette impression que [le témoin] cherchait constamment l'approbation de son patron, à savoir s'il récitait bien la leçon apprise.<sup>692</sup>

Elle peut aussi être compromise parce que « lors des différentes phases de son témoignage, [il] affiche tantôt des réactions à de simples questions qui sont nettement exagérées, voire démesurées et tantôt des attitudes invraisemblables »<sup>693</sup>, « tantôt des

<sup>688</sup> R c Kit, 2007 QCCM 417 au para 61.

<sup>689</sup> R c Daher, 2006 QCCQ 11851 au para 145.

<sup>690</sup> *Zaccaro*, *supra* note 574 au para 208.

<sup>691</sup> *Zaccaro*, *ibid* au para 210 (voir aussi *Sylvain Charron*, *supra* note 574 au para 148).

<sup>692</sup> Démolition et excavation L Piché & Fils inc c Consortium MR Canada Itée, 2013 QCCS 6735 aux para 42-44.

<sup>693</sup> *Zaccaro*, *supra* note 574 au para 207 (voir aussi *Sylvain Charron*, *supra* note 574 au para 146).

airs d'une personne qui se sent dépassée par les événements, tantôt [...] une grande précision dans ses propos et tantôt des airs à la limite de l'arrogance »<sup>694</sup> :

À l'audience, le tribunal observe longuement le comportement et le langage non verbal du travailleur. De plus, le tribunal réécoute l'enregistrement de son témoignage.

Lors des différentes phases de son témoignage, le travailleur affiche tantôt des réactions de malaises en se dandinant sur son fauteuil ainsi que des regards fuyants ou encore affirme qu'il ne se souvient pas, affichant une attitude qui n'est pas sincère pour, finalement, se souvenir de la réponse lorsque confronté par le représentant de l'employeur ou lors de questions de la Commission des lésions professionnelles.

Aussi, pour les motifs qui précèdent, le tribunal ne retient pas le témoignage du travailleur parce que non crédible.<sup>695</sup>

Le comportement non verbal d'un témoin lors de son témoignage peut affecter l'évaluation de sa crédibilité. Qu'en est-il du comportement non verbal des personnes présentes alors qu'elles ne témoignent pas ?

### 3.4 Les personnes présentes alors qu'elles ne témoignent pas

*Le problème avec les instructions et les hypothèses judiciaires actuelles est qu'elles tendent à attirer l'attention des juges des faits sur ces indices qui sont trompeurs ou inutiles.*

- Jeremy A Blumenthal<sup>696</sup>

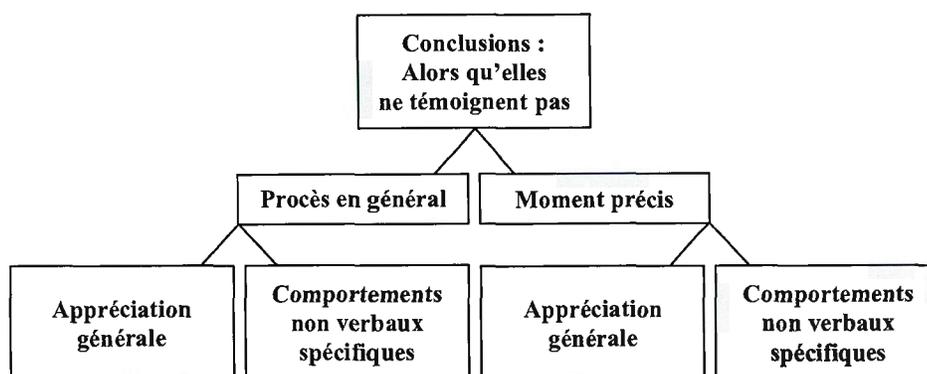
Malgré la règle imposée par la Cour d'appel du Québec, les tribunaux québécois tirent des conclusions de l'observation des personnes présentes lors d'un procès alors

<sup>694</sup> *Lancôt*, *supra* note 574 au para 108.

<sup>695</sup> *Extra Multi-Ressources*, *supra* note 574 aux para 64-66 (voir aussi *Fourgons Leclerc*, *supra* note 574 au para 97).

<sup>696</sup> Blumenthal, « A Wipe of the Hands », *supra* note 12 à la p 1201 [notre traduction].

qu'elles ne témoignent pas. D'une part, les conclusions peuvent être tirées de leur observation lors du procès en général (ex : le non-verbal de l'accusé lors du procès exprime le désaccord). D'autre part, les conclusions peuvent être tirées de leur observation à un moment précis (ex : le non-verbal de l'accusé lors du témoignage du policier exprime le désaccord).



**Figure 3.2** Les personnes présentes alors qu'elles ne témoignent pas

Dans l'ordre, nous verrons l'observation du comportement non verbal des personnes présentes lorsqu'elles ne témoignent pas, lors du procès en général et à un moment précis.

### 3.4.1 L'observation lors du procès en général

Non seulement l'appréciation générale du comportement non verbal peut affecter positivement la crédibilité d'une partie<sup>697</sup>, mais elle peut également l'affecter négativement :

<sup>697</sup> Droit de la famille - 123684, 2012 QCCS 6672 au para 65; EP c MP, 2011 QCCS 1796 au para 106 [EP]; Protection de la jeunesse - 078075, 2007 QCCQ 21208 au para 11; X, Re, 2004 QCCQ 55518 au

Une étude attentive du comportement de Madame pendant toute la durée du procès tant dans ses interventions verbales que non verbales a démontré à la Cour toute la haine que celle-ci entretenait à l'égard de son mari.<sup>698</sup>

En effet, le tribunal peut inférer du comportement non verbal l'état d'esprit d'une partie<sup>699</sup>, par exemple qu'elle est « extrêmement souffrante dans tout ce contexte[,] qu'elle n'est pas capable de faire confiance[, qu'elle] a besoin de contrôler toutes les actions de la vie liées à celle de ses enfants »<sup>700</sup>, qu'elle « a volontairement choisi de s'aveugler »<sup>701</sup> et qu'elle n'a aucune empathie ou compassion pour la victime :

Rien dans la preuve, dans le rapport présentenciel ou même dans le langage non verbal de l'accusé tant au stade du procès que sur les représentations sur sentence ne laisse entrevoir quelque préoccupation que ce soit de la part de l'accusé à l'endroit de la victime face au drame qu'elle a vécu.<sup>702</sup>

Le comportement non verbal peut conduire le tribunal à déduire qu'une partie est « persuadé[e] d'avoir raison sur tous les points »<sup>703</sup>, ignore « la gravité de la situation »<sup>704</sup>, semble « être complètement sous l'emprise de son mari »<sup>705</sup>, apparaît incapable « de suivre le déroulement de la procédure »<sup>706</sup>, exerce sur l'autre une

---

para 9; C(G) (Re), 2001 QCCQ 16852 au para 13; Montréal (Ville de) c St-Jean, 2007 QCCM 106 au para 34; Syndicat du personnel technique et professionnel de la SAQ c Société des alcools du Québec - Service Acquisitions, biens et services, 2013 QCSAT 28154 au para 92.

<sup>698</sup> Droit de la famille - 2111, 1995 QCCA 5103.

<sup>699</sup> X (Dans la situation de), 2006 QCCQ 12090 au para 16.

<sup>700</sup> DB-C, Re, 2005 QCCQ 15780 au para 172 (voir aussi EB-C, Re, 2005 QCCQ 15784 au para 172; ÉB-C, Re, 2005 QCCQ 15782 au para 172).

<sup>701</sup> Guimond c Agence du revenu du Québec, 2014 QCCQ 347 au para 25.

<sup>702</sup> R c SB, 2006 QCCQ 12796 aux para 54-55.

<sup>703</sup> KCL, *supra* note 581 au para 93 (voir aussi Immeubles Y Maheux Itée c Gestion KCL West inc, 2011 QCCS 815 au para 167).

<sup>704</sup> Protection de la jeunesse - 08440, 2008 QCCQ 8804 au para 2; Protection de la jeunesse - 076390, 2007 QCCQ 18011 au para 7.

<sup>705</sup> Croteau c Promutuel Bois-Francis, 2005 QCCS 23659 au para 65.

<sup>706</sup> R c JS, 2011 QCCQ 549 au para 38 (voir aussi ZZ, *supra* note 564 au para 66).

influence « palpable et manifeste »<sup>707</sup>, réagit comme si elle « perdait des points dans son combat pour la garde des enfants »<sup>708</sup> et laisse « transpirer ses exaspérations »<sup>709</sup> :

Le Tribunal considère, après avoir entendu les parties, noté leur langage non-verbal lors du procès et essayé de comprendre certaines de leurs explications, que ni l'une ni l'autre n'apparaît crédible à plusieurs égards et qu'elles ont toutes les deux tenté, soit par des affirmations inexacts ou carrément, sur certains points, par des témoignages arrangés ou ajustés, d'influencer le Tribunal ou de justifier des positions ou des gestes qu'elles ont posés. À certains égards, quelques-unes de leurs affirmations apparaissent comme des inventions pures et simples ou à tout le moins comme des affirmations ou des commentaires carrément inexacts.<sup>710</sup>

Le comportement non verbal peut traduire la fermeture<sup>711</sup>, la rancune<sup>712</sup>, la tension<sup>713</sup>, le malaise<sup>714</sup>, « [l']ennui et [le] désir de se retirer de l'audience »<sup>715</sup>. Il peut aussi traduire une « animosité importante »<sup>716</sup> et une « attitude désinvolte »<sup>717</sup>, « calculatrice, autoritaire et contrôlante »<sup>718</sup>. Le comportement non verbal peut ne laisser « aucun doute sur [les] sentiments »<sup>719</sup> d'une partie à l'égard d'une autre partie et créer une drôle d'atmosphère<sup>720</sup>:

<sup>707</sup> Tac Tic Savoie Baril inc c Rondeau & Associés, services conseils inc, 2009 QCCQ 4907 au para 42 [*Tac Tic*].

<sup>708</sup> Droit de la famille - 141887, 2014 QCCS 3683 au para 26.

<sup>709</sup> Protection de la jeunesse - 141670, 2014 QCCQ 12023 au para 31 (voir aussi Protection de la jeunesse - 141672, 2014 QCCQ 12025 au para 31; Protection de la jeunesse - 141671, 2014 QCCQ 12024 au para 31).

<sup>710</sup> Bertrand c Lavoie, 2014 QCCS 313 au para 50.

<sup>711</sup> Protection de la jeunesse - 131875, 2013 QCCQ 8814 au para 33; Protection de la jeunesse - 102486, 2010 QCCQ 13323 au para 24; Protection de la jeunesse - 101135, 2010 QCCQ 13472 au para 24.

<sup>712</sup> *EP*, *supra* note 697 au para 266.

<sup>713</sup> *Droit de la famille - 141666*, *supra* note 629 au para 56.

<sup>714</sup> Samson c Carrier, 2007 QCCS 4752 au para 55; *Tac Tic*, *supra* note 705 au para 65.

<sup>715</sup> RA et Institut A, 2013 QCTAQ 96272 au para 13.

<sup>716</sup> ÉB c AD, 2005 QCCS 20126 au para 7.

<sup>717</sup> Protection de la jeunesse - 094163, 2009 QCCQ 16137 au para 11 (voir aussi Protection de la jeunesse - 113246, 2011 QCCQ 13496 au para 8).

<sup>718</sup> Protection de la jeunesse - 08239, 2008 QCCQ 7923 au para 95.

<sup>719</sup> Protection de la jeunesse - 117577, 2011 QCCQ 18690 au para 14.

<sup>720</sup> Droit de la famille - 092710, 2009 QCCS 5054 au para 3.

Il nous a été donné de voir et d'entendre les témoins et de les remarquer pendant deux jours et demi. Il nous revient en mémoire le verbal et le non-verbal. Les témoins sont demeurés dans la salle pendant toute la durée du procès et on pouvait facilement se rendre compte que l'atmosphère était tendue, et qu'il y avait de la part du défendeur, à l'endroit du témoin Demers, une inimitié et une agressivité hors du commun.<sup>721</sup>

Ainsi, le comportement non verbal peut confirmer « que le conflit qui anime [une partie] est toujours présent et la blessure à vif »<sup>722</sup> et que sa maladie mentale « est plus qu'apparente »<sup>723</sup> :

L'accusé est présent et toute tentative de l'interroger, tant par son procureur que par les membres de cette Commission, s'avère veine (sic). Il accrédite, tant par son silence que par son attitude non verbale, le rapport du psychiatre traitant, notamment en ce qui a trait à son inaptitude à subir son procès.<sup>724</sup>

Le comportement non verbal peut démontrer la « très grande agressivité »<sup>725</sup> d'une partie, « l'impulsivité et l'agressivité [qu'elle] a de la peine à contenir »<sup>726</sup>, le « refus de [...] rester à l'audience pour la preuve de l'intimé »<sup>727</sup> et le caractère « imprévisible et incontrôlable de par ce qu'[elle] dit, de par ce qu'[elle] fait, et même de par son langage non verbal »<sup>728</sup> :

Il a tout fait pour se montrer calme, mais le message non verbal du requérant reçu par les membres du Tribunal, lors de l'audience, était celui d'une personne prête à exploser à la moindre contrariété.<sup>729</sup>

<sup>721</sup> Maçonnerie Demers Inc c Lanthier, 2002 QCCS 24364 au para 253.

<sup>722</sup> Protection de la jeunesse - 135044, 2013 QCCQ 14429 au para 20.

<sup>723</sup> BD c Centre hospitalier X, 2005 QCTAQ 70920 au para 17.

<sup>724</sup> LL c CSSS A, 2012 QCTAQ 95205 au para 6.

<sup>725</sup> B(L) c C(G), 2003 QCCS 33274 au para 86 [CG].

<sup>726</sup> Protection de la jeunesse - 091543, 2009 QCCQ 11433 au para 22.

<sup>727</sup> Villeneuve c Québec (Emploi, Solidarité sociale et Famille), 2004 QCCFP 59880.

<sup>728</sup> PB, Re, 2004 QCCQ 50544 au para 17.

<sup>729</sup> HD c Centre hospitalier de l'Université de Montréal, 2002 QCTAQ 59857 au para 13.

Il peut aussi démontrer qu'une partie présente « suffisamment d'éléments troublants qui viennent corroborer le diagnostic des psychiatres »<sup>730</sup> et « peut représenter un danger pour [elle] et pour autrui [si elle] n'est pas pris[e] en charge du point de vue médical ou personnel »<sup>731</sup> :

La description de l'état de santé du requérant faite par son psychiatre traitant, son débit verbal et décousu ainsi que son comportement non verbal observés par le Tribunal, lors de l'audience, ne permettent pas de faire droit à la demande du requérant.<sup>732</sup>

En outre, le comportement non verbal peut démentir une des affirmations d'une partie<sup>733</sup> et une des affirmations de son procureur<sup>734</sup>. Il peut s'opposer à une décision du tribunal<sup>735</sup> et acquiescer aux propos de son procureur<sup>736</sup> :

En effet, l'attitude non verbale de l'accusé durant toute l'audition démontrait clairement qu'il approuvait manifestement les prétentions de son avocate et qu'il était en quelque sorte outré des prétentions que faisait valoir le procureur de la poursuivante. La Cour a d'ailleurs dû le rappeler à l'ordre à un certain moment durant l'argumentation de ce dernier.<sup>737</sup>

Des comportements non verbaux spécifiques peuvent également affecter négativement la crédibilité d'une partie :

Enfin, malgré le fait que souvent nous l'avions d'adopter une conduite polie, normale à la cour, il nous répondait par un sourire narquois et son langage non verbal nous envoyait promener. Et les nombreux avertissements ne

<sup>730</sup> Centre de santé et de services sociaux Champlain-Charles Le Moyne c FE, 2013 QCCQ 307 au para 90 (voir aussi Centre de santé et de services sociaux de Rimouski-Neigette c JB, 2013 QCCQ 16500 au para 25).

<sup>731</sup> SG c Hôpital A, 2011 QCTAQ 72247 au para 20.

<sup>732</sup> DN c Institut Philippe Pinel de Montréal, 2004 QCTAQ 64693 au para 7.

<sup>733</sup> *Protection de la jeunesse - 081315*, supra note 658.

<sup>734</sup> R c JF, 2013 QCCQ 16127 au para 28.

<sup>735</sup> Protection de la jeunesse - 096095, 2009 QCCQ 17802 au para 22.

<sup>736</sup> Larrivée c Directeur des poursuites criminelles et pénales, 2014 QCCQ 12413 au para 11.

<sup>737</sup> Droit de la famille - 131744, 2013 QCCS 2813 au para 55.

l'empêchaient pas de récidiver. Le but visé par [l'accusé] était délibérément de miner l'autorité du tribunal et ridiculiser le système judiciaire.<sup>738</sup>

En effet, le « comportement, l'expression faciale, les regards, le langage corporel et les commentaires »<sup>739</sup> d'une partie peuvent exprimer de l'amusement ou de l'agressivité et de l'arrogance envers une autre partie, son avocat et son expert. La crédibilité d'une partie peut être minée parce qu'elle fait des mouvements incompatibles avec la preuve<sup>740</sup>, notamment parce qu'elle est demeurée « statique sans aucunement bouger alors qu'il prétend qu'il ne peut demeurer assis ou debout pendant de longues périodes »<sup>741</sup>.

À l'audience, le tribunal observe longuement le comportement et le langage non verbal de la travailleuse. À plusieurs reprises, le tribunal observe que la travailleuse exécute, lorsqu'elle ne croit pas être observée, soit par le juge administratif, soit par le médecin assesseur, des mouvements qu'elle décrit ne plus être en mesure d'exécuter.<sup>742</sup>

Elle peut aussi être minée parce que son « attitude non verbale (bras croisés, détourne le regard, l'air hargneux) tout au long de l'audition ne démontre pas une volonté d'interaction »<sup>743</sup>. Une partie peut être très intimidante « par son langage corporel, son regard et sa voix »<sup>744</sup> et extrêmement irritée et affectée par le témoignage d'une autre partie parce qu'elle fait complètement dos au tribunal et regarde le mur pour éviter de la voir et de perdre le contrôle<sup>745</sup> :

<sup>738</sup> R c Tremblay, 2009 QCCQ 14453 au para 11.

<sup>739</sup> Droit de la famille - 103470, 2010 QCCS 6355 au para 75 [notre traduction].

<sup>740</sup> DD, *supra* note 555 au para 18; Loubier c GreatWest co d'assurance-vie, 2003 QCCQ 25182 au para 27.

<sup>741</sup> Munari, *supra* note 574 au para 170.

<sup>742</sup> Soeurs de Ste-Anne, *supra* note 574 para 175.

<sup>743</sup> Protection de la jeunesse - 14930, 2014 QCCQ 9643 au para 26.

<sup>744</sup> Leblond c Québec (Régie de l'assurance maladie), 2005 QCCS 43839 au para 169.

<sup>745</sup> AML c RZ, 2006 QCCS 3062 au para 14.

En effet, tout au long du procès, tant par sa façon de répondre aux questions que par son comportement général, le demandeur a fait montre d'une personnalité peu banale. Son langage non verbal était pour le moins éloquent. C'est ainsi qu'au cours du procès, à plusieurs reprises, sans raison, semblant exaspéré, il est sorti de la salle d'audience. D'ailleurs, le procès s'est terminé sans lui; il est sorti en milieu d'après-midi et n'est pas revenu.<sup>746</sup>

Lors du procès en général, l'observation du comportement non verbal des personnes présentes lorsqu'elles ne témoignent pas peut donc affecter leur crédibilité. Qu'en est-il de cette observation à un moment précis ?

### 3.4.2 L'observation à un moment précis

Lorsqu'une autre partie témoigne, l'appréciation générale du comportement non verbal peut affecter négativement la crédibilité d'une partie. En effet, le comportement non verbal peut conduire le tribunal à déduire qu'une partie « présente une personnalité empreinte d'une certaine agressivité et qui aime avoir le contrôle »<sup>747</sup>, est totalement surprise par une preuve<sup>748</sup>, montre de l'agacement<sup>749</sup> et semble mettre en doute une affirmation faite par une autre partie<sup>750</sup> et croire que cette affirmation est une « invention de dernière minute »<sup>751</sup>. En outre, le tribunal peut écarter le témoignage d'un expert parce que son comportement non verbal est « empreint de nervosité, d'une grande animosité [...] et de sarcasme »<sup>752</sup> envers l'expert d'une partie et ses constatations. Des comportements non verbaux spécifiques peuvent également affecter négativement la crédibilité d'un expert :

<sup>746</sup> Pacheco c AXA Assurances Inc, 2005 QCCQ 24166 au para 30.

<sup>747</sup> X, Re, 2004 QCCQ 23241 au para 65.

<sup>748</sup> Notaires (Ordre professionnel des) c Leduc, 2010 QCCDNQ 98820 au para 188.

<sup>749</sup> Protection de la jeunesse - 105998, 2010 QCCQ 18085 au para 96.

<sup>750</sup> Protection de la jeunesse - 108107, 2010 QCCQ 20431 au para 12; Protection de la jeunesse - 095479, 2009 QCCQ 17995 au para 12.

<sup>751</sup> Protection de la jeunesse - 076619, 2007 QCCQ 20103 au para 46.

<sup>752</sup> Tremblay c Systèmes Techno-pompes Inc, 2005 QCCS 978 au para 141.

Au cours de l'audience, la soussignée remarque le langage corporel fort éloquent de [l'experte]. Son visage est empreint d'ennui frisant le désintéressement pendant le témoignage [du père], comme si celui-ci ne pouvait rien lui apprendre. Au cours du témoignage [de la mère], le Tribunal remarque qu'elle est beaucoup plus attentive et prend régulièrement des notes.<sup>753</sup>

Il en est de même pour une partie, par exemple car elle essaie « à plusieurs reprises d'entrer en contact visuel »<sup>754</sup> avec une autre partie et « fait des mimiques pour souligner son désaccord ou son approbation avec ce qu'elle entendait et poussait des soupirs »<sup>755</sup>. Ainsi, des comportements non verbaux spécifiques peuvent affecter négativement la crédibilité d'une partie :

L'attitude non verbale du père, son rire pendant les éléments les plus difficiles du témoignage de la mère, ses contradictions et son inconsistance au sein de son propre témoignage ajoutent au fait que son témoignage n'est pas crédible.<sup>756</sup>

Par exemple, un « sourire plutôt narquois »<sup>757</sup>, un sourire lors de la projection d'une vidéo montrant une autre partie se faire blesser et un regard « généralement empreint soit de mépris, de méchanceté ou d'arrogance »<sup>758</sup> peuvent affecter négativement la crédibilité d'une partie :

Ces témoignages ont surtout permis de saisir l'ampleur des désaccords entre ce père et cette mère qui, malgré leur bonne volonté, ne peuvent s'empêcher de les manifester, de façon non verbale même devant le Tribunal. En effet, alors que la mère témoignait, le père a ri de façon dérisoire à quelques reprises provoquant (sic) alors chez [leur enfant] un malaise évident; alors que le père témoignait, la physionomie de la mère s'est subitement transformée pour indiquer clairement sont (sic) désaccord à ce qui était avancé ce qui, ici encore, n'a pas échappé à

<sup>753</sup> JP c GT, 2006 QCCS 5372 au para 117.

<sup>754</sup> Protection de la jeunesse - 108150, 2010 QCCQ 20596 aux para 9-10.

<sup>755</sup> Pépin (Re), 2006 QCCLP 70588 au para 61.

<sup>756</sup> Protection de la jeunesse - 081094, 2008 QCCQ 10618 au para 40.

<sup>757</sup> CG, *supra* note 725 au para 86.

<sup>758</sup> PL c Lavigne, 2011 QCCS 3274 aux para 160-162.

l'observation de [leur enfant] dont l'expression de tristesse n'a pas échappé au soussigné.<sup>759</sup>

Des comportements non verbaux spécifiques d'une partie peuvent être qualifiés d'inappropriés :

Par ailleurs, le langage corporel [d'une préposée de la défenderesse], présente tout au long de l'audience, est éloquent. Au cours du témoignage [du demandeur], celle-ci le regarde comme s'il ne peut avoir raison sur rien, d'une part et que seule elle peut avoir raison et peut décider, d'autre part... Il s'agit d'un regard que le Tribunal qualifie à tout le moins de suffisant voire même, à certains moments, empreint d'un certain mépris quant aux explications fournies par [le demandeur]. Cette attitude n'a tout simplement pas sa place. Elle est totalement inappropriée.<sup>760</sup>

Des comportements non verbaux spécifiques d'une partie peuvent également confirmer la version d'une autre partie :

Quant aux reproches faits à la travailleuse, le tribunal a pu le constater à l'audience, notamment lors de certains témoignages des témoins de l'employeur, la travailleuse se retournait alors et évitait les regards, ayant un comportement non verbal, tel qu'il lui est reproché, soit de fermeture et de négation, tant lors de la réunion avec ses collègues que dans son attitude générale, étant même durant de longues périodes, à l'audience, penchée sur la table.<sup>761</sup>

Lorsque le tribunal intervient auprès d'une partie, des comportements non verbaux spécifiques de cette partie peuvent le conduire à formuler des constats formels :

---

<sup>759</sup> S-S C-P, Re, 2005 QCCQ 4869 au para 6 (voir aussi SC c Solloway, 2007 QCCQ 14983 au para 19).

<sup>760</sup> Rossignol c Transamerica Vie Canada, 2009 QCCS 77 au para 147; RC c Lévesque, 2013 QCCQ 927 au para 118.

<sup>761</sup> Rajeb et Solutions d'affaires Konica Minolta, 2010 QCCLP 5139 au para 52.

Tout au cours de cet échange, le Tribunal a observé le défendeur. Rien dans le langage corporel ou facial du défendeur n'a laissé transpirer le moindre signe d'incertitude ou d'incompréhension à l'égard de ce qui s'était dit ou fait.

Le Tribunal était particulièrement à l'affût de tels signes lorsqu'il observait le défendeur. En effet, il arrive à l'occasion que le Tribunal constate que le corps ou le visage d'un défendeur exhibe un désaccord, une incompréhension ou encore un message contradictoire avec ce que son avocat ou lui-même mentionne au Tribunal dans le traitement d'un dossier. Il peut s'agir d'une moue, d'yeux hagards ou perdus, de paroles ambiguës, des gestes d'épaule ou de main ou de tout autre signe de cette nature.

Le Tribunal a pour habitude d'intervenir auprès du défendeur lorsque celui-ci constate de tels signes. Le Tribunal s'adresse alors au défendeur pour s'assurer que le signe constaté n'était pas l'expression d'un désaccord ou d'une incompréhension de sa part avec ce qui pouvait se passer ou se dire devant lui.

Dans le cas du défendeur, aucun de ces signes n'était présent. Le défendeur paraissait regretter d'avoir commis l'infraction qu'on lui reprochait. Les seuls signes non verbaux constatés par le Tribunal chez le défendeur étaient des signes à l'effet que celui-ci comprenait ce que lui disait le Tribunal. Ils étaient cohérents avec les paroles prononcées par le défendeur.<sup>762</sup>

Lorsque le tribunal intervient auprès d'une partie, des comportements non verbaux spécifiques d'une autre partie peuvent le conduire à formuler des constats formels :

Dès que le Tribunal formule la proposition à la déléguée [de la direction de la protection de la jeunesse], il observe instantanément de ses propres yeux les réactions : visages crispés, rougeurs soudaines de leurs figures, yeux fuyants, expressions faciales qui changent, passant des sourires à la fermeture... les parents semblent tout de suite réaliser que leur chien est mort. Leur langage non verbal est explicite et parle énormément.<sup>763</sup>

<sup>762</sup> R c Miruban, 2012 QCCM 195 aux para 126-130.

<sup>763</sup> Protection de la jeunesse - 12665, 2012 QCCQ 20367 au para 63.

### 3.5 Synthèse

Ce troisième chapitre a permis de constater que l'attention accordée au comportement non verbal par les décideurs n'a peu ou pas de lien apparent avec les connaissances validées et reconnues scientifiquement.

En effet, dans un premier temps, un tribunal d'appel doit faire preuve de déférence quant à l'évaluation de la crédibilité parce que le juge des faits peut « apprécier les intonations de même que tous les aspects non verbaux qui entourent la déposition d'un témoin, autant d'éléments que la simple traduction des enregistrements est impuissante à reproduire »<sup>764</sup>. Le juge des faits doit « axer son analyse sur le témoignage, plutôt que sur le comportement général en salle de cour »<sup>765</sup>.

Dans un deuxième temps, les tribunaux québécois tirent des conclusions de l'observation des témoins lors de leur témoignage. Les conclusions peuvent être tirées de l'appréciation générale du comportement non verbal et de comportements non verbaux spécifiques.

Dans un troisième temps, malgré la règle imposée par la Cour d'appel du Québec, les tribunaux québécois tirent des conclusions de l'observation des personnes présentes lors d'un procès alors qu'elles ne témoignent pas. Les conclusions peuvent être tirées de leur observation lors du procès en général ou à un moment précis. Bref, comme l'écrivait Elizabeth A LeVan dans son article *Nonverbal Communication in the Courtroom : Attorney Beware*<sup>766</sup> publié en 1984 :

---

<sup>764</sup> *Promutuelle de Montmagny*, *supra* note 580 au para 33.

<sup>765</sup> *ZZ*, *supra* note 564 au para 69.

<sup>766</sup> LeVan, « *Nonverbal Communication in the Courtroom* », *supra* note 537.

Dans la salle d'audience, la communication non verbale affecte subtilement la totalité du déroulement du procès. Elle est constamment présente et s'impose, mais l'avocat ignore souvent son existence. Les gestes et les expressions faciales sont transmis et observés par tous les individus dans la salle d'audience.<sup>767</sup>

La présentation du bilan de l'impact du comportement non verbal sur l'évaluation de la crédibilité, et ce, dans le contexte de procès québécois a donc permis de constater que l'attention accordée au comportement non verbal par les décideurs n'a peu ou pas de lien apparent avec les connaissances validées et reconnues scientifiquement.

En effet, plusieurs interprétations découlant de l'appréciation générale du comportement non verbal et des comportements non verbaux spécifiques des parties et des témoins sont très explicites, sans aucune nuance. Pourtant, elles ne constituent que des interprétations subjectives sujettes à de nombreux biais cognitifs. De plus, ces interprétations se démarquent par leur absence de description détaillée du comportement non verbal et des autres comportements non verbaux spécifiques observés. Aucun moyen de savoir sur quoi elles sont exactement basées. Pourtant, un élément du comportement non verbal ne permet pas de faire de telles conclusions péremptoires. Il nous apparaît évident que ces décideurs n'appliquent pas les connaissances validées et reconnues scientifiquement sur la communication non verbale et la détection du mensonge, car ils n'auraient pas formulées de telles interprétations.

Autrement dit, les connaissances validées et reconnues scientifiquement sur la communication non verbale et la détection du mensonge semblent ne pas être connues des tribunaux. À la lumière des recherches effectuées aux premier, deuxième et troisième chapitre, nous n'hésitons donc pas à reprendre les commentaires de Alex

---

<sup>767</sup> LeVan, « Nonverbal Communication in the Courtroom », *supra* note 537 à la p 83 [notre traduction].

Kozinski à propos du fonctionnement du processus judiciaire et à qualifier l'utilisation du comportement non verbal des témoins et des parties par les tribunaux comme étant « sapée par l'expérience, la formation en droit et le bon sens »<sup>768</sup>.

La présentation du bilan de l'impact du comportement non verbal sur l'évaluation de la crédibilité, et ce, dans le contexte de procès québécois était nécessaire afin de connaître le type de conclusions que les décideurs tirent de l'interprétation du comportement non verbal des témoins et des parties et qui, à notre connaissance, n'a jamais été documenté comme tel. Cette présentation était également nécessaire pour établir différentes bases théoriques qui, croyons-nous, permettront pour d'étudier davantage ce phénomène et stimuler la réflexion d'autres juristes qui pourront prendre le relais et poursuivre l'étude de l'impact du comportement non verbal sur l'évaluation de la crédibilité, par exemple en le distinguant selon le type de tribunal et la nature des questions en litiges, et les caractéristiques sociales des témoins et des parties.

---

<sup>768</sup> Alex Kozinski, « Criminal Law 2.0 » (2015) 44 Geo L J Ann Rev Crim Proc iii.

## CONCLUSION

Dans son article *Demeanor Impeachment : Law and Tactics* publié en 1985, Imwinkelriedt était d'avis que la « recherche donne espoir que dans un avenir rapproché, le comportement [des témoins] sera mieux compris et utilisé plus efficacement »<sup>769</sup>. Trente ans plus tard, en continuité avec les articles de Imwinkelriedt, Wellborn, Blumenthal, Timony et Minzner, le présent mémoire visait à comprendre, à partir de connaissances validées et reconnues scientifiquement, l'incidence de la communication non verbale lors de procès, particulièrement sur l'évaluation de la crédibilité. À notre connaissance, aucun travail académique similaire n'a été réalisé avant.

Le magazine National Geographic intitulait son édition de mars 2015 *The War on Science*. Il était alors question de l'opposition de la population à la science et de la popularité des idées contraires au consensus scientifique, par exemple celles voulant que les changements climatiques n'existent pas, que l'évolution n'ait jamais eu lieu et que la vaccination cause l'autisme :

Douter de la science a également ses conséquences. Les gens qui croient que les vaccins causent l'autisme — souvent éduquées et aisées, en passant — sapent « l'immunité collective » pour des maladies telles que la coqueluche et la rougeole. Le mouvement anti-vaccin n'a cessé de croire depuis que le prestigieux journal médical britannique *The Lancet* a publié une étude en 1998 liant un vaccin commun à l'autisme. Le journal a ensuite rétracté l'étude qui a été totalement discréditée. Mais la notion d'une connexion vaccin-autisme a été approuvée par des célébrités et renforcée par les filtres internet habituels.<sup>770</sup>

---

<sup>769</sup> Imwinkelriedt, « *Demeanor Impeachment* », *supra* note 10 à la p 235 [notre traduction].

<sup>770</sup> Joel Achenbach, « *Why Do Many Reasonable People Doubt Science* », en ligne : National Geographic <<http://ngm.nationalgeographic.com/2015/03/science-doubters/achenbach-text>> (consulté le 10 mars 2015) [notre traduction].

Au premier coup d'oeil, la popularité des idées contraires au consensus scientifique semble épargner le système judiciaire. En effet, les professionnels du droit travaillent avec la loi! Toutefois, ce n'est pas le cas. Par exemple, pour écarter la « science de pacotille »<sup>771</sup>, la Cour suprême du Canada a expressément adopté le test du « fondement fiable » et les quatre critères de *Daubert*. D'ailleurs, les idées contraires au consensus scientifique et les stéréotypes ne se limitent pas aux témoignages d'experts à propos de nouvelles théories ou techniques scientifiques :

Comme on l'a fréquemment souligné, les mythes, les stéréotypes et les hypothèses générales au sujet des victimes d'agression sexuelle et des catégories de dossiers ont trop souvent, dans le passé, entravé la recherche de la vérité et imposé un fardeau lourd et inutile aux plaignants dans des poursuites relatives à une infraction d'ordre sexuel. Le mythe que le témoignage d'une femme n'est pas digne de foi à moins qu'elle ait porté plainte peu de temps après l'épisode (plainte récente), ou si elle a déjà eu des relations sexuelles, ne sont que deux des plus célèbres exemples des hypothèses qui, par le passé, ont été considérées comme vraies dans ce domaine difficile du comportement humain et du droit. L'idée que le fait de consulter un psychiatre indique en soi un manque de fiabilité est un exemple plus récent, mais tout aussi odieux, de ce genre de mythe.<sup>772</sup>

Par exemple, sur l'évaluation de la crédibilité, les prémisses du système judiciaire « ont tendance à attirer l'attention des juges des faits sur ces indicateurs qui sont trompeurs et inutiles »<sup>773</sup>. Ainsi, qu'un témoignage soit ou non véridique, si un témoin présente les indices qu'un décideur croit être des signes de mensonges (ex : nervosité), il sera perçu comme un menteur<sup>774</sup>. À défaut d'être vigilants, les avocats peuvent même chercher à renforcer des fausses croyances<sup>775</sup> :

<sup>771</sup> *JLJ*, *supra* note 286 au para 25.

<sup>772</sup> R c Mills, 1999 CSC 637, [1999] 3 RCS 668 au para 119.

<sup>773</sup> Blumenthal, « A Wipe of the Hands », *supra* note 12 à la p 1201 [notre traduction].

<sup>774</sup> Blumenthal, « A Wipe of the Hands », *ibid.*

<sup>775</sup> Louise Vadnais, « Synergologie et droit : Bouge un peu que je t'entende... ou que je te regarde mentir » (décembre 2005), en ligne : Journal du Barreau <<http://www.barreau.qc.ca/pdf/journal/vol37/no16/actualite17.html>>.

Deuxièmement, le ministère public reproche au juge de première instance d'avoir dit aux membres du jury de ne pas tenir compte de son commentaire à l'effet que le comportement de l'intimé pendant qu'il témoignait, à savoir qu'il n'avait pas versé une seule larme tout au long de son témoignage, était incompatible avec la théorie voulant qu'il aimait la victime.

Le juge s'exprime ainsi à cet égard :

« Dans le même ordre d'idée, on dit: « Si l'accusé avait été sincère, il aurait témoigné autrement. Il aurait eu des sanglots dans la voix. »

Non, oubliez ça aussi cette remarque-là. Les événements se sont produits il y a sept (7) mois et cet accusé a le droit de nous raconter ce qui est arrivé. Est-il nécessaire qu'il fasse preuve d'une (1) telle émotion? Non.

Évidemment, les procureurs ont le droit d'interpréter la preuve, mais il faut encore que cette interprétation soit conforme aux faits qui ont été mis en preuve, et soit conforme aussi à la logique. »

À mon avis, le juge du procès avait raison d'apporter la précision qu'il a apportée concernant la signification, ou l'absence de signification, du fait que l'intimé n'ait pas pleuré pendant son témoignage. Certains pleurent facilement, d'autres pas; certains ont l'émotion à fleur de peau, d'autres pas. À moins de disposer d'un bilan psychologique complet du témoin, il est bien hasardeux d'attribuer une signification, du moins aussi particulière que le ministère public le suggérait, au fait qu'un témoin, fut-ce-t-il l'accusé et, au surcroît, l'ami de coeur de la victime, ne pleure pas au cours de son témoignage.<sup>776</sup>

Les avocats et les décideurs n'échappent pas aux fausses croyances et aux méthodes de lecture du langage corporel douteuses. Différentes institutions du système judiciaire ont fait appel à des synergologues<sup>777</sup>. De plus, le bilan de l'impact du comportement non verbal sur l'évaluation de la crédibilité, et ce, dans le contexte de procès québécois, soulève des questions. D'une part, puisque les conclusions tirées de l'appréciation générale du comportement non verbal semblent relever davantage

<sup>776</sup> R c Chouaiby, 1994 QCCA 5910 aux pp 12-13.

<sup>777</sup> *Supra* note 1.

d'impressions que de faits, les tribunaux s'exposent à la *Dangerous decision theory*<sup>778</sup> et au *Tunnel vision*<sup>779</sup>. D'autre part, puisque les conclusions tirées de comportements non verbaux spécifiques semblent corroborer d'autres éléments de preuve, les tribunaux s'exposent à la corrélation illusoire et au biais de confirmation.

Ainsi, étant donné que « les raisons invoquées par le juge du procès au soutien de sa décision sont présumées refléter le raisonnement l'ayant conduit à cette décision »<sup>780</sup> et que les intuitions, les convictions, les attentes et les fausses croyances peuvent fausser la prise de décisions, les professionnels du droit doivent se référer à des connaissances scientifiques validées et reconnues sur la communication non verbale et la détection du mensonge<sup>781</sup>. À défaut, l'évaluation de la crédibilité par un décideur pourrait être compromise.

#### i. L'évaluation de la crédibilité par un décideur

L'évaluation de la crédibilité est « une question omniprésente dans la plupart des procès, qui, dans sa portée la plus étendue, peut équivaloir à une décision sur la culpabilité ou l'innocence »<sup>782</sup>. Toutefois, le « consensus des chercheurs est que la

<sup>778</sup> Coyle, « Opening Up a Can of Worms », *supra* note 266; Korva, « Influence of Juror Attitudes and Defendant Appearance », *supra* note 266; Porter, « Dangerous Decisions », *supra* note 237; Porter, « Is The Face a Window to the Soul? », *supra* note 266.

<sup>779</sup> Leo, « From False Confession to Wrongful Conviction », *supra* note 267; Roach, « Wrongful Convictions », *supra* note 267; Burke, « Neutralizing Cognitive Bias », *supra* note 267; Sorochan, « Wrongful Convictions », *supra* note 267.

<sup>780</sup> Teskey, *supra* note 80 au para 19; Le bilan de l'impact du comportement non verbal lors de procès sur l'évaluation de la crédibilité, et ce, dans le contexte de procès québécois a permis d'identifier les éléments ayant assez attiré l'attention des décideurs pour qu'ils en fassent mention. Évidemment, l'influence de ces éléments peut varier et il n'est pas exclu que d'autres éléments aient influencé les décideurs sans qu'ils en fassent mention ou sans qu'ils en soient conscients.

<sup>781</sup> Colwell, « US Police Officers' Knowledge », *supra* note 273; Strömwall, « How to Detect Deception », *supra* note 241; Granhag, « Partners in Crime », *supra* note 273; Porter, « Truth, Lies, and Videotape », *supra* note 273.

<sup>782</sup> Handy, *supra* note 108 au para 115.

supposition faite depuis longtemps par nos cours à propos de la valeur de l'observation du comportement est empiriquement fausse »<sup>783</sup> :

Chaque être humain réagit différemment dans les moments de tension, et l'observateur doit se montrer prudent lorsqu'il se fait critique du comportement humain. Un(e) accusé(e) qui choisit de témoigner ne s'engage pas dans un concours oratoire : « Justice does not descend automatically upon the best actor in the witness-box ». <sup>784</sup>

Autrement dit, l'observation passive du comportement non verbal d'un témoin lors d'un procès, sans intervenir, sans poser d'autres questions, sans demander de clarification, pour distinguer les menteurs des personnes qui disent la vérité est injustifiée :

Il est temps pour les tribunaux de démissionner de leurs adhésions de longue date à la société de la terre plate et de reconnaître que, dans ce contexte et d'autres, le comportement peut être pire que sans valeur comme moyen pour choisir quel témoin croire. <sup>785</sup>

En effet, la détection du mensonge est favorisée par différentes approches dynamiques<sup>786</sup>, par exemple en posant des questions inconnues du menteur à propos

---

<sup>783</sup> Michael Kagan, « Dubious Deference : Reassessing Appellate Standards of Review in Immigration Appeals » (2012) 5 Drexel L Rev 101 à la p 129 [notre traduction].

<sup>784</sup> R c Cedras, 1994 QCCA 5843 (voir aussi R c Gagné, 1997 QCCA 9939; R c Beupré, 2004 QCCA 25782 au para 112).

<sup>785</sup> Richard J Pierce Jr, « District Court Review of Findings of Fact Proposed by Magistrates : Reality Versus Fiction » (2013) 81 Geo Wash L Rev 1236 à la p 1246 [notre traduction].

<sup>786</sup> Levine, « Active Deception Detection », *supra* note 450; Levine, « Expertise in Deception Detection Involves Actively Prompting Diagnostic Information », *supra* note 450; Levine, « Detection Truth-Default Theory », *supra* note 450; Levine, « Diagnostic Utility », *supra* note 450.

de sujets avec lesquels il n'est pas familier<sup>787</sup> et en utilisant stratégiquement les informations fournies<sup>788</sup> et la preuve<sup>789</sup> :

Lorsqu'une politique juridique conventionnelle est manifestement inutile, malgré tous les appels à un précédent ou à la tradition, elle doit être réévaluée à la lumière des données qui la réfutent. Les sciences sociales ont démontré de façon convaincante l'inutilité du *Demeanor evidence* que la communauté juridique applique mal, et leurs recommandations devraient être reconnues par le système juridique.<sup>790</sup>

Ainsi, plutôt que d'avoir une approche statique basée sur l'observation, le comportement non verbal d'un témoin lors d'un procès devrait être utilisé comme outil d'enquête par les tribunaux de première instance :

Les arguments qui sont basés sur les sciences sociales et conçus pour inspirer des changements dans la loi devraient être soumis à une norme préliminaire simple : est-ce que les changements recommandés aident à promouvoir les fins de la procédure judiciaire? Ce critère engendra évidemment des problèmes plus fondamentaux mais il est le point de référence auquel les nouvelles hypothèses devraient être mesurées.<sup>791</sup>

En outre, le décideur « peut et doit intervenir pour que justice soit rendue [mais] il doit quand même le faire de telle sorte que justice paraisse être rendue. Tout est dans la façon »<sup>792</sup> :

<sup>787</sup> Shaw, « Expect the Unexpected? », *supra* note 451; Warmelink, « Spatial and Temporal Details in Intentions », *supra* note 451; Lancaster, « Sorting the Liars from the Truth Tellers » *supra* note 451; Vrij, « Eliciting Cues to Deception and Truth », *supra* note 446.

<sup>788</sup> Naharia, « Can I Borrow Your Alibi? », *supra* note 452; Naharia, « The Verifiability Approach », *supra* note 452; Naharia, « Did Somebody See It? », *supra* note 452; Vrij, « Theories in Deception and Lie Detection », *supra* note 452.

<sup>789</sup> Sorochinski, « Interviewing to Detect Deception », *supra* note 453; Clemens, « Eliciting Cues to False Intent », *supra* note 453; Granhag, « A New Theoretical Perspective on Deception Detection », *supra* note 453; Granhag, « The SUE-Technique », *supra* note 453.

<sup>790</sup> Blumenthal, « A Wipe of the Hands », *supra* note 12 à la p 1204 [notre traduction].

<sup>791</sup> Blumenthal, « A Wipe of the Hands », *ibid* à la p 1161 [notre traduction].

<sup>792</sup> Brouillard Dit Chatel c La Reine, 1985 CSC 56, [1985] 1 RCS 39 au para 25 [Brouillard Dit Chatel].

D'abord, il est clair que l'on n'exige plus du juge la passivité d'antan; d'être ce que, moi, j'appelle un juge sphinx. Non seulement acceptons-nous aujourd'hui que le juge intervienne dans le débat adversaire, mais croyons-nous aussi qu'il est parfois essentiel qu'il le fasse pour que justice soit effectivement rendue. Ainsi un juge peut et, parfois, doit poser des questions aux témoins, les interrompre dans leur témoignage, et au besoin les rappeler à l'ordre.<sup>793</sup>

Par exemple, lors de témoignages d'enfants, il incombe parfois au décideur d'intervenir<sup>794</sup> :

À mon avis, dans la présente affaire comme dans d'autres mettant en cause des témoins fragiles tels les enfants, il incombe au juge du procès de veiller à ce que l'enfant comprenne les questions posées et à ce que son témoignage soit clair et sans ambiguïté. À cette fin, il se peut qu'il soit obligé de clarifier ou de reformuler des questions posées par les avocats et de poser des questions additionnelles pour clarifier les réponses de l'enfant. Pour assurer la bonne marche du procès, le juge se doit de créer une atmosphère propice au calme et à la détente de l'enfant.<sup>795</sup>

Compte tenu de ce qui précède, l'avantage de voir et d'entendre les témoins procure aux tribunaux de première instance le véritable privilège, celui d'être partie prenante à l'interaction, d'être partie prenante au processus de recherche de la vérité, celui de pouvoir intervenir, poser d'autres questions, demander des clarifications. Ainsi, l'évaluation de la crédibilité par un décideur pourrait être compromise par une

<sup>793</sup> *Brouillard Dit Chatel, ibid* au para 17.

<sup>794</sup> Dans FA c MS, 2006 QCCA 216 au para 4, la Cour d'appel du Québec a soutenu que le rôle proactif du décideur est souhaitable en matière familiale : « Le « juge sphinx » d'antan est disparu, aujourd'hui le juge doit s'impliquer, poser des questions (art. 318 C.p.c.), souligner les lacunes dans la preuve (art. 292 C.p.c.) se soucier des témoins, etc. En matière familiale son rôle proactif est encore plus grand, il peut prendre l'initiative d'ordonner « la production de toute preuve additionnelle ou l'assignation de toute personne dont il estime le témoignage utile » (art. 815.1 C.p.c.). Lorsque les intérêts des enfants sont en jeu, il peut même remettre en question l'accord de séparation des parents (art. 822.3 C.p.c.) des parents (art. 822.3 C.p.c.) ».

<sup>795</sup> R c L(DO), 1993 CSC 46, [1993] 4 RCS 419 à la p 471.

appréciation inadéquate du comportement non verbal d'un témoin, notamment en prêtant attention à des comportements n'ayant aucune valeur<sup>796</sup>.

ii. Les fausses croyances constituent une menace à l'intégrité du système judiciaire

Dans son article *Pour en finir avec la « synergologie » : une analyse critique d'une pseudoscience du « décodage du non-verbal »*<sup>797</sup> publié en 2008, Pascal Lardellier décrit la synergologie comme « une imposture pseudoscientifique [...] jouant sur le détournement des codes académiques et l'ignorance de ceux-ci par les publics visés [...] afin de capter une légitimité ensuite monnayable dans l'édition, la formation professionnelle, le coaching, ou pire encore, le recrutement »<sup>798</sup> :

À cette fin, elle détourne — ou contourne — les références théoriques admises et discutées dans ces cénacles académiques. Elle abuse ainsi celles et ceux à qui elle s'adresse, qui sont non dotés de ce « capital académique » permettant de discerner science et pseudoscience. Et elle leur vend pour scientifique ce qui manifestement ne l'est pas. Car en règle générale, ceux qui ont recours à elle ne gravitent pas dans l'orbe universitaire, et sont donc de ce fait plus faciles à circonvenir. Point de jugement de valeur dans ce constat, mais le simple énoncé d'un état de fait.<sup>799</sup>

Les avocats et les décideurs ont incontestablement le droit de se divertir et s'amuser. Toutefois, l'objectif de la formation continue obligatoire n'est pas le divertissement et

<sup>796</sup> Le danger de l'appréciation inadéquate du comportement non verbal lors de l'évaluation de la crédibilité ne permet pas de conclure que la communication non verbale devrait être exclue lors d'un procès. Au contraire, la communication non verbale est extrêmement importante, notamment dans le cadre d'un contre-interrogatoire, et « [u]n contre-interrogatoire efficace constitue une composante essentielle d'un procès équitable » (R c Henry, 2005 CSC 76, [2005] 3 RCS 609 au para 3).

<sup>797</sup> Lardellier, « Pour en finir avec la « synergologie », *supra* note 355.

<sup>798</sup> Lardellier, « Pour en finir avec la « synergologie », *ibid* aux para 21, 78, 11.

<sup>799</sup> Pascal Lardellier, « Un certain libéralisme relationnel... Des mésusages de la « communication » dans les organisations » (2010) 1:35 *Revue du MAUSS* 571 au para 14.

l'amusement<sup>800</sup> et l'utilisation des concepts propres à la synergologie qui reflètent un manque de compréhension des études scientifiques sur la communication non verbale et la détection du mensonge, certains étant contraires au consensus scientifique, constitue une menace à l'intégrité du système judiciaire<sup>801</sup>.

Premièrement, l'évaluation de la crédibilité par un décideur et la tenue d'un contre-interrogatoire par un avocat pourraient être compromises. Deuxièmement, pendant que ces concepts sont utilisés, les connaissances validées et reconnues scientifiquement ne le sont pas. Les professionnels du droit sont donc privés des meilleurs outils pouvant les aider dans la prise de décisions. Par exemple, certaines composantes du discours permettraient de mieux détecter le mensonge<sup>802</sup> et les personnes qui se fient également au comportement verbal auraient plus de facilité à détecter le mensonge que celles qui se fient uniquement au comportement non verbal<sup>803</sup>. Troisièmement, les avocats et les décideurs pourraient croire à tort que la communication non verbale est un sujet farfelu et négliger plus de quarante ans de connaissances validées et reconnues scientifiquement utiles au développement de meilleures pratiques. Or, la synergologie est à la psychologie et aux sciences de la

<sup>800</sup> *Règlement sur la formation continue obligatoire des avocats*, *supra* note 40, art 1 : Pour les avocats, la formation continue a « pour objet de permettre aux membres d'acquérir, de maintenir, de mettre à jour, d'améliorer et d'approfondir les compétences professionnelles liées à l'exercice de la profession ».

<sup>801</sup> Aamodt, « Reducing Misconceptions and False Beliefs in Police and Criminal Psychology », *supra* note 384; Lilienfeld, « Science and Pseudoscience in Law Enforcement », *supra* note 302; Coles, « The Emperor in the Courtroom », *supra* note 384; Huber, *Galileo's Revenge*, *supra* note 384.

<sup>802</sup> Vrij, *Detecting Lies and Deceit*, *supra* note 67; Jaume Masip et al, « The Detection of Deception with the Reality Monitoring Approach : A Review of the Empirical Evidence » (2005) 11:1 Psychol Crim & L 99; Aldert Vrij, « Criteria-Based Content Analysis: A Qualitative Review of the First 37 Studies » (2005) 11:1 Psychol Public Policy Law 3; Siegfried L Sporer, « Reality Monitoring and Detection of Deception » dans Pär Anders Granhag et Leif A Strömwall, dir, *The Detection of Deception in Forensic Contexts*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, 64-102; DePaulo, « Cues to Deception », *supra* note 470.

<sup>803</sup> Samantha Mann et al, « See No Lies, Hear No Lies : Differences in Discrimination Accuracy and Response Bias When Watching or Listening to Police Suspect Interviews » (2008) 22:8 Appl Cogn Psychol 1062; Torun Lindholm, « Who Can Judge the Accuracy of Eyewitness Statements? A Comparison of Professionals and Lay-Persons » (2008) 22:9 Appl Cogn Psychol 1301; Bond, « Accuracy of Deception Judgments », *supra* note 238; Aldert Vrij et al, « Detecting Deceit via Analyses of Verbal and Nonverbal Behavior in Children and Adults » (2004) 30:1 Hum Comm Res 8.

communication ce qu'est l'astrologie à l'astronomie. Elles ont des objets similaires — respectivement le non-verbal et les astres — mais les « connaissances » produites par la synergologie et l'astrologie ne sont pas scientifiques. L'évaluation de la crédibilité et la tenue d'un contre-interrogatoire à l'aide de l'astrologie seraient inacceptables, la promotion de la synergologie dans ces contextes est autant indéfendable :

Ceux responsables de s'assurer que les autorités chargées de l'application de la loi reçoivent la formation adéquate pour détecter la tromperie doivent assumer une part de responsabilité. De toute évidence, les autorités ne peuvent pas être tenues de performer de manière adéquate si on leur donne des informations inexactes. Une partie du blâme doit aussi tomber sur les chercheurs en sciences sociales pour notre échec à rejoindre ceux qui pourraient bénéficier le plus de nos résultats de recherches. N'est-il pas tout autant de notre responsabilité de tenter de combler le fossé qui existe entre le milieu universitaire et le monde de la pratique professionnelle?<sup>804</sup>

Évidemment, les promoteurs de pseudosciences doivent assumer une part de responsabilité, même s'il n'y a aucune raison de penser qu'ils sont de mauvaise foi. En effet, les promoteurs de pseudosciences sont rarement conscients de la nature pseudoscientifique des concepts qu'ils avancent<sup>805</sup>. De plus, malgré que la popularité des pseudosciences puisse résulter d'un rejet de l'épistémologie scientifique, elle illustre plutôt une incompréhension de la démarche scientifique et de son importance<sup>806</sup>. Toutefois, puisque « le comportement des témoins détermine apparemment l'issue d'un grand pourcentage de procès »<sup>807</sup>, les partisans de la synergologie qui en font la promotion montrent une méconnaissance ou un déni inadmissible des conséquences humaines et financières associés à l'utilisation de fausses croyances sur l'évaluation de la crédibilité par un décideur.

<sup>804</sup> Colwell, « US Police Officers' Knowledge », *supra* note 273 à la p 501 [notre traduction].

<sup>805</sup> Lilienfeld, « Distinguishing Science from Pseudoscience in School Psychology », *supra* note 300.

<sup>806</sup> Newbold, « Apprehended Without Warrant », *supra* note 309.

<sup>807</sup> Imwinkelriedt, « Demeanor Impeachment », *supra* note 10 à la p 234 [notre traduction].

Compte tenu de ce qui précède, les institutions du système judiciaire (ex : Barreau du Québec) devraient établir différents mécanismes, au minimum basés sur les quatre critères de *Daubert*, pour écarter la « science de pacotille »<sup>808</sup> des propositions de formations visant le développement d'habiletés professionnelles. Puisque leurs implications sont sérieuses, ces propositions doivent l'être autant. En effet, les professionnels du droit ont le devoir, envers eux-mêmes et envers le public, d'utiliser les meilleurs outils pouvant les aider dans la prise de décisions. Toutefois, ils ont aussi le devoir de s'abstenir d'utiliser ceux pouvant leur nuire, de se garder de recourir à des pseudosciences. Vu la popularité croissante des modes alternatifs de règlement de conflits, l'établissement de ces mécanismes est plus que jamais nécessaire pour protéger le public.

---

<sup>808</sup> *JLJ, supra* note 286 au para 25.

ANNEXE A

EXPRESSIONS FACIALES D'ÉMOTIONS UNIVERSELLES



**Colère**



**Dégout**



**Mépris**



**Surprise**



**Peur**



**Joie**



**Tristesse**

## BIBLIOGRAPHIE

### **Jurisprudence**

#### *Cour suprême du Canada*

- Adolph Lumber Co v Meadow Creek Lumber Co, 1919 SCC 27, 58 SCR 306.
- Alberta Union of Provincial Employees c Lethbridge Community College, 2004 CSC 28, [2004] 1 RCS 727
- Allen v The King, 1911 SCC 52, 44 SCR 331.
- American Automobile Ins Co v Dickson, 1943 SCC 34, [1943] SCR 143.
- Aubry c Éditions Vice-Versa inc, 1998 CSC 817, [1998] 1 RCS 591.
- Auld et al c Wallace's Moving Storage Ltd et al, 1974 CSC 195, [1975] 2 RCS 820.
- B v B, 1934 SCC 41, [1935] SCR 231.
- Beaudouin-Daigneault c Richard, 1984 CSC 15 [1984] 1 RCS 2.
- Berthier Election Case, 1884 SCC 37, 9 SCR 102.
- Botiuk c Toronto Free Press Publications Ltd, 1995 CSC 60, [1995] 3 RCS 3.
- Brouillard Dit Chatel c La Reine, 1985 CSC 56, [1985] 1 RCS 39.
- Canada (Citoyenneté et Immigration) c Harkat, 2014 CSC 37.
- Canadian Northern Railway Co v Horner, 1921 SCC 24, 61 SCR 547.
- Charlebois v Baril, 1927 CSS 56, [1928] SCR 88.
- Compagnie Générale d'Entreprises Publiques v The King, 1917 SCC 91, 57 SCR 527.
- Cox v Hourigan, 1941 SCC 4, [1941] SCR 251.
- Day v Toronto Transportation Commission, 1940 SCC 7, [1940] SCR 433.
- Dehghani c Canada (Ministre de l'Emploi et de l'Immigration), 1993 CSC 128, [1993] 1 RCS 1053.
- Delgamuukw c Colombie-Britannique, 1997 CSC 302, [1997] 3 RCS 1010.
- Dickason c Université de l'Alberta, 1992 CSC 30, [1992] 2 RCS 1103.
- Dorval c Bouvier, 1968 SCC 3, [1968] RCS 288.

Dunsmuir v Loewenberg, Harris & Co, 1903 SCC 30, 34 SCR 228.

FH c McDougall, 2008 CSC 53, [2008] 3 RCS 41.

Fletcher c Société d'assurance publique du manitoba, 1990 CSC 59, [1990] 3 RCS 191.

Fonds d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile et autre c Martineau, 1977 CSC 154, [1978] 1 RCS 247.

Fuller v Nickel, 1949 SCC 40, [1949] SCR 601.

Guay c La Reine, 1978 CSC 148, [1979] 1 RCS 18.

Guertin (Antoine) Ltée c Chamberland Co Ltd, 1970 CSC 168, [1971] RCS 385.

Hamilton c Open Window Bakery Ltd, 2004 CSC 9, [2004] 1 RCS 303.

Hanes v Wawanesa Mutual Insurance Co, 1963 CSC 1, [1963] SCR 154.

Hinkson v Harmes, 1943 SCC 48, [1943] SCR 61.

HL c Canada (Procureur général), 2005 CSC 25, [2005] 1 RCS 401

Hofer et al c Hofer et al, 1970 CSC 161, [1970] RCS 958.

Housen c Nikolaisen, 2002 CSC 33, [2002] 2 RCS 235.

Larue v Deslauriers, 1881 SCC 2, 5 SCR 91.

Latour v Grenier, 1945 SCC 39, [1945] SCR 749.

Latreille c Lamontagne et Carrière, 1966 CSC 38, [1967] RCS 95.

Little and McDonald v Little, 1958 SCC 27, [1958] SCR 566.

MacDonald v The King, 1946 SCC 3, [1947] SCR 90.

MacNeill et al c Briau, 1976 CSC 184, [1977] 2 RCS 205.

Mantha v City of Montreal, 1939 SCC 47, [1939] SCR 458.

Maryland Casualty Co c Roland Roy Fourrures Inc, 1973 CSC 141, [1974] RCS 52.

McInroy et autre c La Reine, 1978 CSC 175, [1979] 1 RCS 588.

McKay v Glen, 1880 SCC 27, 3 SCR 641.

McKay v Clow, 1941 SCC 36, [1941] SCR 643.

McKercher v Sanderson, 1887 SCC 12, 15 SCR 296.

Métivier c Cadorette, 1975 CSC 2, [1977] 1 RCS 371.

Mezzo c La Reine, 1986 CSC 16, [1986] 1 RCS 802

Morrow Cereal Co v Ogilvie Flour Mills Co, 1918 SCC 10, 57 SCR 403.  
Nanoose Wellington Collieries Ltd v Jack, 1926 SCC 26, [1926] SCR 495.  
North British Ins Co v Tourville, 1895 SCC 68, 25 SCR 177.  
North Perth Election Case (Campbell v Grieve), 1892 SCC 88, 20 SCR 331.  
Northey v The King, 1948 SCC 16, [1948] SCR 135.  
Nykolyn v The King, 1949 SCC 29, [1949] SCR 392.  
Ogilvie v Davie, 1921 SCC 44, 61 SCR 363.  
P(D) c S(C), 1993 CSC 35, [1993] 4 RCS 141.  
P(S) c R(M), 1996 CSC 162, [1996] 2 RCS 842.  
Payette c Guay inc, 2013 CSC 45, [2013] 3 RCS 95.  
Prudential Trust Co et al v Forseth, 1959 CSC 48, [1960] SCR 210.  
R c B(G), 1990 CSC 114, [1990] 2 RCS 30.  
R c B(KG), 1993 CSC 116, [1993] 1 RCS 740.  
R c Baldree, 2013 CSC 35, [2013] 2 RCS 520.  
R c Beaudry, 2007 CSC 5, [2007] 1 RCS 190.  
R c Béland, 1987 CSC 27, [1987] 2 RCS 398.  
R c Belnavis, 1997 CSC 320, [1997] 3 RCS 341.  
R c Boucher, 2005 CSC 72, [2005] 3 RCS 499.  
R c Braich, 2002 CSC 27, [2002] 1 RCS 903.  
R c Brooks, 2000 CSC 11, [2000] 1 RCS 237.  
R c Buhay, 2003 CSC 30, [2003] 1 RCS 631.  
R c Bulmer, 1987 CSC 56, [1987] 1 RCS 782.  
R c Burke, 1996 CSC 229, [1996] 1 RCS 474.  
R c Burke, 2002 CSC 55, [2002] 2 RCS 857.  
R c Burns, 1994 CSC 127, [1994] 1 RCS 656.  
R c C(R), 1993 CSC 142, [1993] 2 RCS 226.  
R c Charemski, 1998 CSC 819, [1998] 1 RCS 679.  
R c CLY, [2008] 1 RCS 5, 2008 CSC 2.

- R c Côté, 2011 CSC 46, [2011] 3 RCS 215.
- R c DAI, 2012 CSC 5, [2012] 1 RCS 149.
- R c DD, 2000 CSC 43, [2000] 2 RCS 275.
- R c Dinardo, 2008 CSC 24, [2008] 1 RCS 788.
- R c E(AW), 1993 CSC 65, [1993] 3 RCS 155.
- R c François, 1994 CSC 52, [1994] 2 RCS 827.
- R c G(SG), 1997 CSC 311, [1997] 2 RCS 716.
- R c Gagnon, 2006 CSC 17, [2006] 1 RCS 621.
- R c Graham, 1972 CSC 172, [1974] RCS 206.
- R c Griffin, 2009 CSC 28, [2009] 2 RCS 42.
- R c Handy, 2002 CSC 56, [2002] 2 RCS 908.
- R c Hawkins, 1996 CSC 154, [1996] 3 RCS 1043.
- R c Henry, 2005 CSC 76, [2005] 3 RCS 609.
- R c Hibbert, 2002 CSC 39, [2002] 2 RCS 445.
- R c HSB, 2008 CSC 52, [2008] 3 RCS 32.
- R c J-L J, 2000 CSC 51, [2000] 2 RCS 600.
- R c JAA, 2011 CSC 17, [2011] 1 RCS 628.
- R c Khelawon, 2006 CSC 57, [2006] 2 RCS 787.
- R c L(DO), 1993 CSC 46, [1993] 4 RCS 419.
- R c Lavallee, 1990 CSC 95, [1990] 1 RCS 852.
- R c Lifchus, 1997 CSC 319, [1997] 3 RCS 320.
- R c M(SH), 1989 CSC 31, [1989] 2 RCS 446.
- R c Mann, 2004 CSC 52, [2004] 3 RCS 59.
- R c Mapara, 2005 CSC 23, [2005] 1 RCS 358.
- R c Marquard, 1993 CSC 37, [1993] 4 RCS 223.
- R c Mills, 1999 CSC 637, [1999] 3 RCS 668.
- R c Mohan, 1994 CSC 80, [1994] 2 RCS 9.
- R c NS, 2012 CSC 72, [2012] 3 RCS 726.

- R c Oickle, 2000 CSC 38, [2000] 2 RCS 3.
- R c Pan; R c Sawyer, 2001 CSC 42, [2001] 2 RCS 344.
- R c R(D), 1996 CSC 207, [1996] 2 RCS 291.
- R c Regan, 2002 CSC 12, [2002] 1 RCS 297.
- R c REM, 2008 CSC 51, [2008] 3 RCS 3.
- R c RP, 2012 CSC 22, [2012] 1 RCS 746.
- R c S(RD), 1997 CSC 324, [1997] 3 RCS 484.
- R c Sheppard, 2002 CSC 26, [2002] 1 RCS 869.
- R c Starr, 2000 CSC 40, [2000] 2 RCS 144.
- R c Stinchcombe, 1991 CSC 45, [1991] 3 RCS 326.
- R c Szczerbaniwicz, 2010 CSC 15, [2010] 1 RCS 455.
- R c Teskey, 2007 CSC 25, [2007] 2 RCS 267.
- R c Trochym, 2007 CSC 6, [2007] 1 RCS 239.
- R c U(FJ), 1995 CSC 74, [1995] 3 RCS 764.
- R c Van der Peet, 1996 CSC 216, [1996] 2 RCS 507.
- R c Vuradin, 2013 CSC 38, [2013] 2 RCS 639.
- R c W(R), 1992 CSC 56, [1992] 2 RCS 122.
- R c WH, 2013 CSC 22, [2013] 2 RCS 180.
- R c Youvarajah, 2013 CSC 41, [2013] 2 RCS 720.
- R v Coffin, 1956 SCC 94, [1956] SCR 191.
- Radclyffe Rennie and McBeath, 1965 SCC 96, [1965] SCR 703.
- Ratté v Provencher, 1964 SCC 87, [1964] SCR 606.
- Raymond v Township of Bosanquet, 1919 SCC 11, 59 SCR 452.
- Russell v Lefrançois, 1883 SCC 34, 8 SCR 335.
- Schwartz c Canada, 1996 CSC 217, [1996] 1 RCS 254.
- Sershall v Toronto Transportation Commission, 1939 SCC 6, [1939] SCR 287.
- Ship M F Whalen v Pointe Anne Quarries Ltd, 1921 SCC 57, 63 SCR 109.
- Singh c Ministre de l'Emploi et de l'Immigration, 1985 CSC 65, [1985] 1 RCS 177.

- Siscoe Gold Mines Ltd v Bijakowski, 1934 SCC 68, [1935] SCR 193.
- Southern Canada Power Co Ltd v The King, 1936 SCC 34, [1936] SCR 4.
- Stoneham et Tewkesbury c Ouellet, 1979 CSC 15 [1979] 2 RCS 172.
- Syndicat Lyonnais du Klondyke v Barrett, 1905 SCC 22, 36 SCR 279.
- The Ship "Minnie" v The Queen, 1894 SCC 89, 23 SCR 478.
- Traver Investments Inc et al v Union Carbide Corporation et al, 1967 CSC 106, [1967] SCR 196.
- Union Marine & General Insurance Company Limited v Bodnorchuk et al, 1958 CSC 50, [1958] SCR 399.
- Vana v Tosta et al, 1967 SCC 21, [1968] SCR 71.
- Vetrovec c La Reine, 1982 CSC 20, [1982] 1 RCS 811.
- Village of Granby v Ménard, 1900 SCC 74, 31 SCR 14.
- Welland Election Case (German v Rothery), 1892 SCC 89, 20 SCR 376.
- Westerlund c Ayer, 1970 CSC 150, [1971] RCS 131.
- White v The King, 1947 SCC 1, [1947] SCR 268.
- Cour d'appel du Québec*
- Assurances générales des Caisses Desjardins inc c ING Groupe Commerce, 2007 QCCA 689.
- Chabot c Émard, 2011 QCCA 725.
- Droit de la famille - 2111, 1995 QCCA 5103.
- FA c MS, 2006 QCCA 216.
- Gestion KCL West inc (Équipement SMS inc) c Immeubles Y. Maheux ltée, 2013 QCCA 1429.
- LG c R, 2005 QCCA 749.
- LSJPA - 121, 2012 QCCA 30.
- LSJPA - 1228, 2012 QCCA 1631.
- Lussier c R, 2007 QCCA 747.
- Maziade c Parent, 2007 QCCA 925.
- Ouellet c R, 2014 QCCA 135.
- Parkinson-Makara c R, 2012 QCCA 2011.

Pouliot c Promutuelle de Montmagny, 2005 QCCA 318.

R c Beaupré, 2004 QCCA 25782

R c Cedras, 1994 QCCA 5843.

R c Chevrier (1992), 49 QAC 37.

R c Chouaiby, 1994 QCCA 5910.

R c Gagné, 1997 QCCA 9939.

Raymond c R, 2009 QCCA 808.

Solomon c Québec (Procureur général), 2008 QCCA 1832.

ZZ c R, 2013 QCCA 1498.

*Cour supérieure*

AML c RZ, 2006 QCCS 3062.

Archambault c Richer, 2002 QCCS 208.

Assayag c Privé, 2013 QCCS 5276.

B(L) c C(G), 2003 QCCS 33274.

Bertrand c Lavoie, 2014 QCCS 313.

Bérubé-Dufour c R, 2011 QCCS 3549.

Caisse Desjardins de Sillery-St-Louis-de-France c 3437302 Canada inc, 2009 QCCS 1654.

Cavaleiro c R, 2011 QCCS 3896.

Conexsys Systems Inc c Aime Star Marketing Inc, 2003 QCCS 33339.

Croteau c Promutuel Bois-Francis, 2005 QCCS 23659.

Démolition et excavation L Piché & Fils inc c Consortium MR Canada ltée, 2013 QCCS 6735.

Droit de la famille - 0684, 2006 QCCS 5809.

Droit de la famille - 071606, 2007 QCCS 3126.

Droit de la famille - 073144, 2007 QCCS 5963.

Droit de la famille - 083655, 2008 QCCS 6868.

Droit de la famille - 08694, 2008 QCCS 1232.

Droit de la famille - 092710, 2009 QCCS 5054.

Droit de la famille - 103470, 2010 QCCS 6355.  
Droit de la famille - 103481, 2010 QCCS 6393.  
Droit de la famille - 112292, 2011 QCCS 3954.  
Droit de la famille - 123684, 2012 QCCS 6672.  
Droit de la famille - 131744, 2013 QCCS 2813.  
Droit de la famille - 141666, 2014 QCCS 3352.  
Droit de la famille - 141887, 2014 QCCS 3683.  
Droit de la famille - 143407, 2014 QCCS 6567.  
Dubé c Syndicat des copropriétaires du 14350-14360, Notre-Dame Est, 2011 QCCS 2115.  
Dulac c R, 2014 QCCS 972.  
ÉB c AD, 2005 QCCS 20126.  
EP c MP, 2011 QCCS 1796.  
Évangéliste c R, 2014 QCCS 1759.  
Gauthier c Québec (Corporation municipale de la Ville de), 2013 QCCS 4656.  
Girouard c Duquet, 2007 QCCS 1876.  
Hotte c Québec (Procureur général), 2004 QCCS 49169.  
Immeubles Y Maheux ltée c Gestion KCL West inc, 2011 QCCS 815.  
JP c GT, 2006 QCCS 5372.  
Lac-des-Plages (Municipalité de) c Jodoin, 2010 QCCS 3450.  
Laliberté v Duncan, 2008 QCCS 5103.  
Leblond c Québec (Régie de l'assurance maladie), 2005 QCCS 43839.  
Lecompte c Condominiums La Bourgade B, 2011 QCCS 1735.  
Maçonnerie Demers Inc c Lanthier, 2002 QCCS 24364.  
MD c JC, 2006 QCCS 2574.  
PL c Lavigne, 2011 QCCS 3274.  
Pomerleau c Québec (Procureur général), 2004 QCCS 23852.  
Québec (Commissaire à la déontologie policière) c Roy, 2004 QCCS 32134.  
Protection de la jeunesse - 1086, 2010 QCCS 4263.

- R c CP, 2006 QCCS 93.
- R c Dauphinois, 2004 QCCS 7344.
- Rossignol c Transamerica Vie Canada, 2009 QCCS 77.
- Saeed c R, 2010 QCCS 2866.
- Samson c Carrier, 2007 QCCS 4752.
- Savoie c Savoie, 2002 QCCS 41797.
- SC c FD, 2004 QCCS 46969.
- SE c TR, 2003 QCCS 45826.
- Sealrez Inc c Commission des Relations du Travail, 2003 QCCS 1025.
- SM c PEN, 2004 QCCS 283.
- Song c New Asia Investment Corp, 2002 QCCS 41804.
- ST (Syndic de), 2014 QCCS 3508.
- Tremblay c Systèmes Techno-pompes Inc, 2005 QCCS 978.
- Cour du Québec*
- Bessette c Brisson, 2004 QCCQ 44897.
- C(G) (Re), 2001 QCCQ 16852.
- Centre de santé et de services sociaux Champlain-Charles Le Moyne c FE, 2013 QCCQ 307.
- Centre de santé et de services sociaux de la Côte-de-Gaspé c CP, 2013 QCCQ 11942.
- Centre de santé et de services sociaux de Rimouski-Neigette c JB, 2013 QCCQ 16500.
- Charbonneau c Hayes, 2010 QCCQ 1559.
- Commission des normes du travail c Cyr, 2007 QCCQ 13824.
- Coseco, compagnie d'assurances c Drapeau, 2007 QCCQ 13825.
- Daviault c Boisvert, 2003 QCCQ 11932.
- DB-C, Re, 2005 QCCQ 15780.
- Directeur des poursuites criminelles et pénales c Bedir, 2010 QCCQ 8072.
- Directeur des poursuites publiques c Lajeunesse, 2008 QCCQ 10101.
- Dompierre c Laniel, 2011 QCCQ 7715.

ÉB-C, Re, 2005 QCCQ 15782.  
EB-C, Re, 2005 QCCQ 15784.  
GM, Re, 2005 QCCQ 20439.  
Guimond c Agence du revenu du Québec, 2014 QCCQ 347.  
Héту c Castiglia, 2008 QCCQ 13471.  
Kiss c Wawanesa Insurance Company, 2011 QCCQ 3030.  
Labos c Commissaire à la déontologie policière (3 septembre 1999), Montréal, 500-02-064538-981 (CQ).  
Lacroix c Québec (Contrôleur des armes à feu), 2003 QCCQ 3101.  
Larrivée c Directeur des poursuites criminelles et pénales, 2014 QCCQ 12413.  
Loubier c GreatWest co d'assurance-vie, 2003 QCCQ 25182.  
LSJPA - 0754, 2007 QCCQ 13414.  
Pacheco c AXA Assurances Inc, 2005 QCCQ 24166.  
Papakonstantinou c Lebel, 2007 QCCQ 6086.  
PB, Re, 2004 QCCQ 50544.  
Protection de la jeunesse - 06117, 2006 QCCQ 16935.  
Protection de la jeunesse - 072075, 2007 QCCQ 9399.  
Protection de la jeunesse - 07224, 2007 QCCQ 3482.  
Protection de la jeunesse - 075213, 2007 QCCQ 18363.  
Protection de la jeunesse - 076390, 2007 QCCQ 18011.  
Protection de la jeunesse - 076619, 2007 QCCQ 20103.  
Protection de la jeunesse - 077741, 2007 QCCQ 21742.  
Protection de la jeunesse - 078075, 2007 QCCQ 21208.  
Protection de la jeunesse - 078129, 2007 QCCQ 19447.  
Protection de la jeunesse - 081094, 2008 QCCQ 10618.  
Protection de la jeunesse - 081315, 2008 QCCQ 20629.  
Protection de la jeunesse - 08239, 2008 QCCQ 7923.  
Protection de la jeunesse - 08375, 2008 QCCQ 14965.  
Protection de la jeunesse - 084102, 2008 QCCQ 16213.

Protection de la jeunesse - 08440, 2008 QCCQ 8804.  
Protection de la jeunesse - 091543, 2009 QCCQ 11433.  
Protection de la jeunesse - 092437, 2009 QCCQ 9249.  
Protection de la jeunesse - 094163, 2009 QCCQ 16137.  
Protection de la jeunesse - 095001, 2009 QCCQ 17112.  
Protection de la jeunesse - 095479, 2009 QCCQ 17995.  
Protection de la jeunesse - 096095, 2009 QCCQ 17802.  
Protection de la jeunesse - 096683, 2009 QCCQ 18726.  
Protection de la jeunesse - 101135, 2010 QCCQ 13472.  
Protection de la jeunesse - 102486, 2010 QCCQ 13323.  
Protection de la jeunesse - 104138, 2010 QCCQ 13902.  
Protection de la jeunesse - 105998, 2010 QCCQ 18085.  
Protection de la jeunesse - 108107, 2010 QCCQ 20431.  
Protection de la jeunesse - 108150, 2010 QCCQ 20596.  
Protection de la jeunesse - 113246, 2011 QCCQ 13496.  
Protection de la jeunesse - 117577, 2011 QCCQ 18690.  
Protection de la jeunesse - 125000, 2012 QCCQ 12805.  
Protection de la jeunesse - 12665, 2012 QCCQ 20367.  
Protection de la jeunesse - 131090, 2013 QCCQ 6299.  
Protection de la jeunesse - 131875, 2013 QCCQ 8814.  
Protection de la jeunesse - 133406, 2013 QCCQ 10555.  
Protection de la jeunesse - 135044, 2013 QCCQ 14429.  
Protection de la jeunesse - 141180, 2014 QCCQ 10268.  
Protection de la jeunesse - 141670, 2014 QCCQ 12023.  
Protection de la jeunesse - 141671, 2014 QCCQ 12024.  
Protection de la jeunesse - 141672, 2014 QCCQ 12025.  
Protection de la jeunesse - 142973, 2014 QCCQ 14816.  
Protection de la jeunesse - 14930, 2014 QCCQ 9643.

Québec (Procureur général) c Lemery, 2007 QCCQ 11614.  
Québec (Procureur général) c Normand, 2003 QCCQ 20938.  
R c Bouchard, 2014 QCCQ 8118.  
R c Boudreau, 2008 QCCQ 5811.  
R c D(D), 2003 QCCQ 32980.  
R c Daher, 2006 QCCQ 11851.  
R c DP, 2010 QCCQ 5360.  
R c Drouin, 2004 QCCQ 39992.  
R c Dumas, 2014 QCCQ 10861.  
R c Goyette, 2012 QCCQ 1438.  
R c JF, 2013 QCCQ 16127.  
R c JS, 2011 QCCQ 549  
R c JT, 2014 QCCQ 2605.  
R c Lauzier, 2014 QCCQ 11937.  
R c LM, 2005 QCCQ 24988.  
R c Lussier, 2005 QCCQ 2338.  
R c Pinard, 2014 QCCQ 5630.  
R c Rousseau, 2013 QCCQ 1721.  
R c SB, 2006 QCCQ 12796.  
R c SS, 2008 QCCQ 264.  
R c Tremblay, 2009 QCCQ 14453.  
R c X, 2005 QCCQ 16729.  
Racicot c Contrôleur des armes à feu, 2005 QCCQ 22770.  
RC c Lévesque, 2013 QCCQ 927.  
S-S C-P, Re, 2005 QCCQ 4869.  
SC c Solloway, 2007 QCCQ 14983.  
Tac Tic Savoie Baril inc c Rondeau & Associés, services conseils inc, 2009 QCCQ  
4907.  
X (Dans la situation de), 2006 QCCQ 12090.

X (Dans la situation de), 2006 QCCQ 5311.

X, Re, 2002 QCCQ 29134.

X, Re, 2002 QCCQ 13009.

X, Re, 2003 QCCQ 22958.

X, Re, 2004 QCCQ 11957.

X, Re, 2004 QCCQ 23241.

X, Re, 2004 QCCQ 55518.

X, Re, 2005 QCCQ 13530.

X, Re, 2005 QCCQ 49533.

X, Re, 2005 QCCQ 54451.

X, Re, 2006 QCCQ 12069.

*Cours municipales*

Châteauguay (Ville de) c Bergevin, 2010 QCCM 281.

Joliette (Ville de) c Dufour, 2012 QCCM 222.

Kirkland (Ville de) c Frayne, 2010 QCCM 167.

Laval (Ville de) c Abazis, 2012 QCCM 248.

Laval (Ville de) c Brunelle, 2012 QCCM 173.

Montréal (Ville de) c Abbes, 2011 QCCM 272.

Montréal (Ville de) c Desjardins, 2013 QCCM 23.

Montréal (Ville de) c Nasri, 2013 QCCM 143.

Montréal (Ville de) c St-Jean, 2007 QCCM 106.

R c Blouin, 2007 QCCM 288.

R c Boileau, 2006 QCCM 338.

R c Boutin, 2006 QCCM 320.

R c Chartrand, 2009 QCCM 362.

R c Cianfagna, 2007 QCCM 279.

R c Côté, 2009 QCCM 87.

R c Derival, 2007 QCCM 104.

- R c Deslongchamps, 2011 QCCM 159.
- R c Desrosiers, 2014 QCCM 70.
- R c Diterville, 2010 QCCM 103.
- R c Dussault, 2008 QCCM 284.
- R c El Mir, 2014 QCCM 152.
- R c Émond, 2009 QCCM 256.
- R c Ericson, 2006 QCCM 150.
- R c Gagné, 2007 QCCM 317.
- R c Gauthier, 2004 QCCM 58331.
- R c Guénette, 2006 QCCM 138.
- R c Guillen, 2009 QCCM 161.
- R c Hamel, 2009 QCCM 399.
- R c Kit, 2007 QCCM 417.
- R c Lachance, 2005 QCCM 58911.
- R c Lapierre, 2008 QCCM 231.
- R c Lawrence, 2006 QCCM 379.
- R c Lefebvre, 2013 QCCM 271.
- R c Lemire, 2006 QCCM 40.
- R c Lepage, 2014 QCCM 103.
- R c Maceachern, 2005 QCCM 58898.
- R c Maltais, 2010 QCCM 105.
- R c Martineau, 2006 QCCM 239.
- R c Miozzi, 2010 QCCM 360.
- R c Miruban, 2012 QCCM 195.
- R c Nguyen, 2007 QCCM 247.
- R c Pelchat, 2007 QCCM 31.
- R c Pelletier, 2010 QCCM 104.
- R c Perez, 2011 QCCM 345.

R c Quesnel, 2006 QCCM 96.

R c Ricard, 2012 QCCM 46.

R c Sellato, 2006 QCCM 278.

R c Strano, 2007 QCCM 230.

R c Valque, 2013 QCCM 105.

St-Ambroise-de-Kildare (Municipalité de) c Ayotte, 2010 QCCM 225.

St-Charles-Borromée (Municipalité de) c Poirier, 2010 QCCM 106.

St-Charles-Borromée (Municipalité de) c St-Onge, 2010 QCCM 261.

*Tribunaux administratifs*

Ahmed Abdi et Deuxième dimension international limitée, 2013 QCCRT 61.

Association des courtiers et agents immobiliers du Québec c Casgrain, 2009 QC  
OACIQ 92302.

Association des courtiers et agents immobiliers du Québec c Chartier, 2008  
QCOACIQ 90023.

Association des courtiers et agents immobiliers du Québec c Dumoulin, 2007  
QCOACIQ 86782.

Association des courtiers et agents immobiliers du Québec c Viau, 2007 QCOACIQ  
86816.

Association des policiers provinciaux du Québec c Sûreté du Québec, 2007 QCSAT  
37477.

BD c Centre hospitalier X, 2005 QCTAQ 70920.

Bédard et Réseau de transport de la Capitale, 2008 QCCLP 6365.

Bell Canada et Zaccaro, 2014 QCCLP 5022.

Benoit c Dentistes (Ordre professionnel des), 2012 QCTP 141.

CG c Québec (Société de l'assurance automobile), 2013 QCTAQ 58204.

Champagne et CSSS de l'Énergie, 2012 QCCLP 6569.

Champoux et St-Zénon (Municipalité de), 2013 QCCLP 3987.

CSSS de la Pointe-de-L'Île et Côté, 2014 QCCLP 5792.

CSSS Jeanne-Mance c STT du Centre d'accueil Émilie-Gamelin, 2007 QCSAT  
27343.

Desjardins et Entreprises Sylvain Charron inc, 2013 QCCLP 1088.  
DN c Institut Philippe Pinel de Montréal, 2004 QCTAQ 64693.  
DP c Québec (Procureur général), 2009 QCTAQ 75033.  
Dubé c Château des Petits Amis Inc, 2003 QCTT 28107.  
Duguay et CSSS AB - Centre hospitalier La Sarre, 2008 QCCLP 954.  
Extra Multi-Ressources et Charland, 2013 QCCLP 7386  
Fourgons Leclair inc et Lavigne, 2014 QCCLP 5835.  
Fréchette et Rénauld Côté inc, 2014 QCCLP 2754.  
Frigault et Bonduelle Canada inc, 2013 QCCLP 4958.  
Gagné et Villa Belle Rive inc, 2014 QCCLP 3851.  
HD c Centre hospitalier de l'Université de Montréal, 2002 QCTAQ 59857.  
Gosselin Express Itée et Vallières, 2011 QCCLP 888.  
Iordanidis et Home Dépôt, 2014 QCCLP 1506.  
JF c Québec (Emploi et Solidarité sociale), 2010 QCTAQ 35190.  
JS c Québec (Emploi et Solidarité sociale), 2010 QCTAQ 79085  
Labarre et Coffrage Bionique Itée, 2009 QCCLP 495.  
Labrie et Constructions Leader inc, 2013 QCCLP 5990.  
Lanctôt et CSSS du Nord de Lanaudière, 2012 QCCLP 688.  
Leclerc c Résidence La Guadeloupe inc, 2014 QCCRT 524.  
Lévesque et Bell Canada, 2014 QCCLP 3120.  
LL c CSSS A, 2012 QCTAQ 95205.  
Lussier c Perreault, 2008 QCTP 166.  
Marquis et Techmire, 2011 QCCLP 452.  
MC c Hôtel-Dieu de Saint-Jérôme, 2004 QCTAQ 68872.  
Médecins (Ordre professionnel des) c Khuon, 2002 QCCDM 53723.  
Munari et Alain Parent inc, 2013 QCCLP 6740.  
Notaires (Ordre professionnel des) c Leduc, 2010 QCCDNQ 98820.  
Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c Kanafani, 2012  
QCCQ 5005.

- Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c Siméon, 2011  
QC OACIQ 99926.
- Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c Tan, 2011  
QCOACIQ 99923.
- Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c Bortan, 2013  
QCOACIQ 60116.
- Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c Castiglia, 2011  
QCOACIQ 99869.
- Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c Poor, 2014  
QCOACIQ 36345.
- Ouellet et Leprohon inc, 2012 QCCLP 6575.
- Pelletier c Processus programmation, actualisation, évaluation inc, 2001 QCTT  
16452.
- Pépin (Re), 2006 QCCLP 70588.
- PH c CSSS A, 2007 QCTAQ 59628.
- Produits d'entreposage Pedlex ltée et Fullum, 2014 QCCLP 573.
- RA et Institut A, 2013 QCTAQ 96272.
- Rajeb et Solutions d'affaires Konica Minolta, 2010 QCCLP 5139.
- SB et CSSS A, 2014 QCTAQ 76034
- SG c Hôpital A, 2011 QCTAQ 72247.
- Signalisation Pro-Secur inc (Re), 2005 QCCLP 66895.
- Société de transport de Trois-Rivières et Normandin, 2012 QCCLP 560.
- Soeurs de Ste-Anne et Ducharme, 2014 QCCLP 6966.
- Syndicat du personnel technique et professionnel de la SAQ c Société des alcools du  
Québec - Service Acquisitions, biens et services, 2013 QCSAT 28154.
- Villeneuve c Québec (Emploi, Solidarité sociale et Famille), 2004 QCCFP 59880.
- Walmart Canada (Commerce de détail) et Nadeau, 2014 QCCLP 6139.

*Autres juridictions*

- Anderson v Bessemer City, 470 US 564, 575 (1985).
- California v Green, 399 US 149, 158 (1970).
- Clarke v Edinburgh Tramways Co, [1919] SC(HL) 35.

Coy v Iowa, 487 US 1012, 1032 (1988).  
 Daubert c Merrell Dow Pharmaceuticals, Inc, 509 US 579 (1993).  
 Faryna c Chorny, [1952] 2 DLR 354.  
 Frye v United States, 293 F 1013 (DC Cir 1923).  
 Police c Razamjoo, [2005] DCR 408 (NZ Dist Ct).  
 R c Pelletier (1995), 1995 ABCA 128, 165 AR 138.  
 R v NS, 2010 ONCA 670.  
 United States v Scheffer, 523 US 303, 313 (1998).

### **Périodiques**

Aamodt, Michael G. « Reducing Misconceptions and False Beliefs in Police and Criminal Psychology » (2008) 35 Crim Justice Behav 1231.

Abbe, Allison, et Susan E Brandon, « Bulding and Maintaining Rapport in Investigative Interviews » (2014) 15:3 Police Pract Res 207.

Ambady, Nalini, Brett Conner et Mark Hallahan. « Accuracy of Judgments of Sexual Orientation From Thin Slices of Behavior » (1999) 77:3 J Pers Soc Psychol 538.

Ambady, Nalini. « The Perils of Pondering : Intuition and Thin Slice Judgments » (2010) 21 Psychol Inq 271.

Andersen, Kenneth, et Theodore Clevenger, « A Summary of Experimental Research in Ethos » (1963) 30:2 Speech Monogr 59.

Anderson, D Eric, Bella M DePaulo et Matthew E Ansfield, « The Development of Deception Detection Skill : A Longitudinal Study of Same-Sex Friends » (2002) 28:4 Pers Soc Psychol Bull 536.

Anderson, D Eric, Bella M DePaulo, Matthew E Ansfield, Jennifer J Tickle et Emily Green. « Beliefs About Cues to Deception : Mindless Stereotypes of Untapped Wisdom? » (1999) 23 J Nonverbal Behav 67.

Archer, Dane. « Unspoken Diversity : Cultural Differences in Gestures » (1997) 20:1 Qual Sociol 79.

Argyle, Michael, et Janet Dean. « Eye-Contact, Distance and Affiliation » (1965) 28:3 Sociometry 289.

Ash, Solomon E. « Forming Impression of Personality » (1946) 41:3 J Abnorm Soc Psychol 258.

- Bar, Moshe, Maital Neta et Heather Linz. « Very First Impression » (2006) 6:2 Emotion 269.
- Barakat, Robert A. « Arabic Gestures » (1973) 6:4 JPC 749.
- Barkai, John. « Nonverbal Communication from the Other Side : Speaking Body Language » (1990) 27 San Diego L Rev 101.
- Bauer, Lance O, Robert Goldstein et John A Stern. « Effects of Information-Processing Demands on Physiological Response Patterns » (1987) 29:2 Hum Factors 21.
- Baumeister, Roy F, Ellen Bratslavsky, Mark Muraven et Dianne M Tice. « Ego-Depletion : Is the Active Self a Limited Resource ? » (1998) 74:5 J Pers Soc Psychol 1252.
- Baumeister, Roy F, et Carolin J Showers. « A Review of Paradoxical Performance Effects : Choking Under Pressure in Sports and Mental Tests » (1986) 16:4 Eur J Soc Psychol 361.
- Baumeister, Roy F. James C Hamilton et Dianne M Tice, « Public Versus Private Expectancy of Success : Confidence Booster or Performance Pressure ? » (1985) 48:6 J Pers Soc Psychol 1447
- Bavelas, Janet Beavin. « Gestures as Part of Speech : Methodological Implications » (1994) 27:3 Res Lang Soc Interac 201.
- Bazerman, Max H, et John S Carroll. « Negotiator Cognition » (1987) 9 Res Organ Behav 247.
- Beety, Valena Elizabeth. « Criminality and Corpulence : Weight Bias in the Courtroom » (2013) 11:2 Seattle J Soc Just 523.
- Blairy, Sylvie, Pedro Herrera et Ursula Hess. « Mimicry and the Judgment of Emotional Facial Expressions » (1999) 23:1 J Nonverbal Behav 5.
- Blanck, Peter David, Robert Rosenthal et La Doris Hazzard Cordell. « The Appearances of Justice : Judges' Verbal and Nonverbal Behaviour in Criminal Jury Trials » (1985) 38 Stan L Rev 89.
- Blanck, Peter. « What Empirical Research Tells Us : Studying Judges and Juries Behavior » (1991) 40 Am U L Rev 75.
- Blumenthal, Jeremy A. « A Wipe of the Hands, A Lick of the Lips : The Validity of Demeanor Evidence in Assessing Witness Credibility » (1993) 72 Neb L Rev 1157.

- Bockstaele, Bram Van, Bruno Verschuere, Thomas Moens, Kristina Suchotzki et Evelyne Debey, Adriaan Spruyt. « Learning to Lie : Effects of Practice on Cognitive Cost of Lying » (2012) 3:526 *Front Psychol* 1.
- Boehm-Davis, Deborah A, Wayne D Gray et Michael J Schoelles. « The Eye Blink as a Physiological Indicator of Cognitive Workload » (2000) 44:33 *Proc Hum Fact Ergon Soc Annu Meet* 6.
- Bond, Charles F et Bella M DePaulo, « Individual Differences in Judging Deception : Accuracy and Bias » (2008) 134:4 *Psychol Bull* 477.
- Bond, Charles F, et Bella M DePaulo. « Accuracy of Deception Judgments » (2006) 10:3 *J Pers Soc Psychol* 214.
- Bond, Charles F, et Michael Robinson. « The Evolution of Deception » (1988) 12:4 *J Nonverbal Behav* 295.
- Bond, Charles F, Karen Nelson Kahler et Lucia M Paolicelli, « The Miscommunication of Deception : An Adaptive Perspective » (1985) 21:4 *J Exp Soc Psychol* 331.
- Bothwell, Robert K, et Mehri Jalil. « The Credibility of Nervous Witness » (1992) 7:4 *J Soc Behav Pers* 581.
- Bračanovic, Tomislav. « From Integrative Bioethics to Pseudoscience » (2012) 12:3 *Dev World Bioeth* 148.
- Brett, Jeanne M, Debra L Shapiro et Anne L Lytle, « Breaking Bonds of Reciprocity in Negotiation » (1998) 41:4 *Acad Manage J* 410.
- Brooks, Heather. « What Gestures Do : Some Communicative Functions of Quotable Gestures in Conversations Among Black Urban South Africans » (2005) 37:12 *J Pragmat* 2044.
- Buller, David B et Judee K Burgoon. « Interpersonal Deception Theory » (1996) 6:3 *Commun Theor* 203.
- Buller, David B, Judee K Burgoon, Aileen Buslig et James Roiger. « Testing Interpersonal Deception Theory : The Language of Interpersonal Deception » (1996) 6:3 *Commun Theor* 268.
- Buller, David B, Judee K Burgoon, Cindy H White et Amy S Ebesu. « Interpersonal Deception : VII. Behavioral Profiles of Falsification, Equivocation, and Concealment » (1994) 13:4 *J Lang Soc Psychol* 366.
- Buller, David B, Krystyna D Strzyzewski et Jamie Comstock. « Interpersonal Deception : I. Deceivers' Reactions to Receivers' Suspicions and Probing » (1991) 58:1 *Commun Monogr* 1.

- Bunge, Mario. « Demarcating Science from Pseudoscience » (1983) 3 *Fundam Sci* 369.
- Bunge, Mario. « Knowledge : Genuine and Bogus » (2011) 20 *Sci & Educ* 411.
- Bunge, Mario. « What is Pseudoscience ? » (1984) 9 *Skept Inq* 36.
- Burgoon, Judee K, David B Buller, Cindy H White, Walid Afifi et Aileen L S Buslig. « The Role of Conversational Involvement in Deceptive Interpersonal Interactions » (1999) 25:6 *Pers Soc Psychol Bull* 669.
- Burgoon, Judee K, David B Buller, Jerold L Hale et Mark A de Turck. « Relational Messages Associated with Nonverbal Behaviors » (1984) 10:3 *Hum Comm Res* 351.
- Burgoon, Judee K, David B. Buller, Amy S Ebesu et Patricia Rockwell. « Interpersonal Deception : V. Accuracy in Deception Detection » (1994) 61:4 *Commun Monogr* 303.
- Burgoon, Judee K, et David B Buller. « Interpersonal Deception : III. Effects of Deceit on Perceived Communication and Nonverbal Behavior Dynamics » (1994) 18:2 *J Nonverbal Behav* 155.
- Burgoon, Judee K, David B Buller, Leesa Dillman et Joseph B Walther. « Interpersonal Deception : IV. Effects of Suspicion on Perceived Communication and Nonverbal Dynamics » (1995) 22:2 *Hum Comm Res* 163.
- Burgoon, Judee K, Kory Floyd, David B Buller et Joseph Grandpre. « Deceptive Realities : Sender, Receiver, and Observer Perspectives in Deceptive Conversations » (1996) 23:6 *Comm Res* 724.
- Burgoon, Judee K, et Kory Floyd. « Testing for the Motivation Impairment Effect During Deceptive and Truthful Interaction » (2000) 64:3 *Western J Comm* 243.
- Burgoon, Judee K, et Tiantian Qin. « The Dynamic Nature of Deceptive Verbal Communication » (2006) 25 *J Lang Soc Psychol* 76.
- Burgoon, Judee K, J Pete Blair et Renee E Strom. « Cognitive Biases and Nonverbal Cue Availability in Detecting Deception » (2008) 34 *Hum Comm Res* 572.
- Burgoon, Judee K. « Effects of Gaze on Hiring, Credibility, Attraction and Relational Message Interpretation » (1985) 9:3 *J Nonverbal Behav* 133.
- Burgoon, Judee K. David B Buller et Kory Floyd, « Does Participation Affect Deception Success? A Test of the Interactivity Principle » (2001) 27:4 *Hum Comm Res* 503.
- Burke, Alafair. « Neutralizing Cognitive Bias : An Invitation to Prosecutors » (2006) 2 *NYU JL & Liberty* 512.

- Butterworth, Brian. « Maxim for Studying Conversations » (1978) 24:3 *Semiotica* 317.
- Byrne, Richard William, et Andrew Whiten. « Tactical Deception in Primates » (1988) 11:2 *Behav Brain Sci* 233.
- Callahan, Roger J. « Thought Field Therapy : Response to Our Critics and a Scrutiny of Some Old Ideas of Social Science » (2001) 57:10 *J Clin Psychol* 1251.
- Caso, Letizia, Augusto Gnisci, Aldert Vrij et Samantha Mann. « Processes Underlying Deception : An Empirical Analysis of Truth and Lies When Manipulating the Stakes » (2005) 2:3 *J Investig Psychol Offender Profiling* 195.
- Caso, Letizia, Fridanna Maricchiolo, Marino Bonaiuto, Aldert Vrij et Samantha Mann. « The Impact of Deception and Suspicion on Different Hand Movements » (2006) 30:1 *J Nonverbal Behav* 1.
- Ceci, Stephen J, et Douglas Peters. « A Naturalistic Study of the Peer Review Process in Psychology : The Fate of Published Articles, Resubmitted » (1982) 5 *Behav Brain Sci* 4.
- Chapman, Loren J, et Jean P Chapman. « Genesis of Popular but Erroneous Psychodiagnostic Observations » (1967) 72:3 *J Abnorm Psychol* 193.
- Chartrand, Tanya L, et John A Bargh. « The Chameleon Effect : The Perception-Behavior Link and Social Interaction » (1999) 76:6 *J Pers Soc Psychol* 893.
- Chiba, Hirohiko. « Analysis of Controlling Facial Expression When Experiencing Negative Affect on an Anatomical Basis » (1985) 21 *J Hum Dev* 22.
- Cicchetti, Dominic V. « The Reliability of Peer Review for Manuscript and Grant Submissions: A Cross Disciplinary Investigation » (1991) 14 *Behav Brain Sci* 119.
- Citera, Maryalice, Russell Beauregard et Takashi Mitsuya, « An Experimental Study of Credibility in E-Negotiations » (2005) 22:2 *Psychol & Mark* 163.
- Clemens, Franziska, Pär Anders Granhag et Leif A Strömwall. « Eliciting Cues to False Intent : A New Application of Strategic Interviewing » (2011) 35:6 *Law Hum Behav* 512.
- Cole, Tim. « Lying to the One you Love : The Use of Deception in Romantic Relationships » (2001) 18:1 *J of Soc and Pers Relationships* 107.
- Coles, E Michael. « The Emperor in the Courtroom : Psychology and Pseudoscience » (2000) 11:1 *J Forensic Psychiatr* 1.

- Collins, Kimberly, Gwyneth Doherty-Sneddon et Martin J Doherty. « Practitioner Perspectives on Rapport Building During Child Investigative Interviews » (2014) 20:9 Psychol Crim & L 884.
- Collins, Roger, Robyn Lincoln et Mark Frank. « The Effect of Rapport in Forensic Interviewing » (2002) 9 Psychiatry Psychol & L 69.
- Colwell, Lori H, Holly A Miller, Rowland S Miller et Phillip M Lyons, Jr. « US Police Officers' Knowledge Regarding Behaviors Indicative of Deception : Implications for Eradicating Erroneous Beliefs Through Training » (2006) 12:5 Psychol Crim & L 489.
- Conway, H J, « Techniques of Cross-Examination » (1951) 1951 JAG J 2.
- Danet, Brenda. « Language in the Legal Process » (1980) 14 L & Soc Rev 44.
- Dawes, Robyn M. « Experience and Validity of Clinical Judgment : The Illusory Correlation » (1989) 7:4 Behav Sci Law 457.
- Denault, Vincent, « Le polygraphe devant les tribunaux civils québécois : croyances, science et jurisprudence » (2014) 73 R du B 33.
- DePaul, Bella M, Kelly Charlton, Harris Cooper, James J Lindsay et Laura Muhlenbruck. « The Accuracy-Confidence Correlation in the Detection of Deception » (1997) 1:4 Pers Soc Psychol Rev 346.
- DePaulo, Bella M, Amy L Blank, Gregory W Swaim et Joan G Hairfield. « Expressiveness and Expressive Control » (1992) 70 J Pers Soc Psychol Bull 979.
- DePaulo, Bella M, Carol Steele LeMay et Jennifer A Epstein. « Effects of Importance of Success and Expectations for Success on Effectiveness at Deceiving » (1991) 17:14 Pers Soc Psychol Bull 14.
- DePaulo, Bella M, Deborah A Kashy, Susan E Kirkendol, Melissa M Wyer et Jennifer A Epstein. « Lying in Everyday Life » (1996) 70:5 J Appl Soc Psychol 979.
- DePaulo, Bella M, et Charles F Bond. « Beyond Accuracy : Bigger, Broader Ways to think About Deceit » (2012) 1:2 A Appl Res Mem Cogn 110.
- DePaulo, Bella M, James J Lindsay, Brian E Malone, Laura Muhlenbruck, Kelly Charlton et Harris Cooper. « Cues to Deception » (2003) 129 Psychol Bull 74.
- DePaulo, Bella M, Matthew E Ansfield, Susan E Kirkendol et Joseph M Boden. « Serious Lies » (2004) 26:2 BASP 247.

- DePaulo, Bella M, Susan E Kirkendol, John Tang et Thomas P O'Brien. « The Motivational Impairment Effect in the Communication of Deception : Replications and Extensions » (1988) 12:3 J Nonverbal Behav 177.
- Devilley, Grant J, et Jeffrey M Lohr, « Science and Pseudoscience in Victims' Services » (2008) 15 Int Rev Victimol 105.
- Dijksterhuis, Ap, et Ad van Knippenberg. « The Knife That Cuts Both Ways : Facilitated and Inhibited Access to Traits as a Result of Stereotype Activation » (1996) 32:3 J Exp Soc Psychol 271.
- DiMatteo, M Robin, Howard S Friedman et Angelo Taranto, « Sensitivity to Bodily Nonverbal Communication as a Factor in Practitioner-Patient Rapport » (1979) 4:1 J Nonverbal Behav 18.
- Doherty-Sneddon, Gwyneth, Deborah M Riby et and Lisa Whittle, « Gaze Aversion as a Cognitive Load Management Strategy in Autism Spectrum Disorder and Williams Syndrome » (2012) 53:4 J Child Psychol Psychiatry 420.
- Doherty-Sneddon, Gwyneth, et Fiona G Phelps. « Gaze Aversion : A Response to Cognitive or Social Difficulty » (2005) 33:4 Mem Cogn 727.
- Doherty-Sneddon, Gwyneth, Vicki Bruce, Lesley Bonner, Sarah Longbotham et Caroline Doyle. « Development of Gaze Aversion as Disengagement From Visual Information » (2002) 38:3 Dev Psychol 438.
- Doyon, François. « L'évaluation de la crédibilité des témoins » (1999) 4 RevCan DP 331.
- Drolet, Aimee L, et Michael W Morris. « Rapport in Conflict Resolution : Accounting for How Face-to-Face Contact Fosters Mutual Cooperation in Mixed-Motive Conflicts » (2000) 36 J Exp Soc Psychol 26.
- Ducharme, Léo. « De l'admissibilité des déclarations antérieures d'un témoin à titre d'exception à la règle du oui-dire » (2012) 71 R du B 175.
- Dumas, Rafaële, et Benoît Testé. « The Influence of Criminal Facial Stereotypes on Juridic Judgments » (2006) 65:4 Swiss J Psychol 237.
- Dunbar, Norah E, Matthew L Jensen, Elena Bessarabova, Judee K Burgoon, Daniel Rex Bernard, Kylie J Harrison, Katherine M Kelley, Bradley J Adame et Jacqueline M Eckstein. « Empowered by Persuasive Deception: The Effects of Power and Deception on Dominance, Credibility, and Decision Making » (2014) 41:6 Commun Res 852.
- Eberhardt, Jennifer L. « Looking Deathworthy : Perceived Stereotypicality of Black Defendants Predicts Capital-Sentencing Outcomes » (2006) 17 Psychol Sci 383.

- Einhorn, Hillel J, et Robin M Hogarth. « Confidence in Judgment : Persistence of the Illusion of Validity » (1978) 85:5 Psychol Rev 395.
- Ekman, Paul, et Maureen O'Sullivan. « Who Can Catch a Liar? » (1991) 46 Am Psychol 913.
- Ekman, Paul, et Maureen O'Sullivan. « From Flawed Self-Assessment to Blatant Whoppers : The Utility of Voluntary and Involuntary Behavior in Detecting Deception » (2006) 24 Behav Sci Law 673.
- Ekman, Paul, et Wallace V Friesen. « Detecting Deception from the Body or Face » (1974) 29:3 J Pers Soc Psychol 288.
- Ekman, Paul, et Wallace V Friesen. « Felt, False and Miserable Smiles » (1982) 6:4 J Nonverbal Behav 238.
- Ekman, Paul, et Wallace V Friesen. « Hand Movements » (1972) 22:4 J Comm 353.
- Ekman, Paul, et Wallace V Friesen. « Nonverbal Leakage and Clues to Deception » (1969) 32 Psychiatry 88.
- Ekman, Paul, et Wallace V Friesen. « The Repertoire of Nonverbal Behavior : Categories, Origins, and Coding » (1969) 1:1 Semiotica 49.
- Ekman, Paul, Gowen Roper et Joseph C Hager. « Deliberate Facial Movement » (1980) 51:3 Deliberate Facial Movement 886.
- Ekman, Paul, Joseph C Hager et Wallace V Friesen. « The Symmetry of Emotional and Deliberate Facial Actions » (1981) 18:2 Psychophysiol 101.
- Ekman, Paul, Maureen O'Sullivan, Wallace V Friesen et Klaus R Scherer. « Face, Voice, and Body in Detecting Deceit » (1991) 15 J Nonverbal Behav 125.
- Ekman, Paul, Maureen O'Sullivan et Mark G Frank. « A Few Can Catch a Liar » (1999) 10:3 Psychol Sci 263.
- Ekman, Paul, Richard J Davidson et Wallace V Friesen. « Duchenne Smile : Emotional Expression and Brain Physiology II » (1990) 58:2 J Pers Soc Psychol 342.
- Ekman, Paul, Wallace V Friesen et Maureen O'Sullivan. « Smiles When Lying » (1988) 54 J Pers Soc Psychol 414.
- Ekman, Paul. « Darwin, Deception, and Facial Expression » (2003) 1000 Ann N Y Acad Sci 205.
- Ekman, Paul. « Facial Expressions and Emotion » (1993) 48:4 Am Psychol 384.
- Ekman, Paul. « Lying and Nonverbal Behavior : Theoretical Issues and New Findings » (1988) 12:3 J Nonverbal Behav 163.

- Ekman, Paul. « Movements with Precise Meanings » (1976) 26:3 J Comm 14-26.
- Elfenbein, Hillary Anger, et Nalini Ambady. « On the Universality and Cultural Specificity of Emotion Recognition : A Meta-Analysis » (2002) 128:2 Psychol Bull 203.
- Elfenbein, Hillary Anger, Maw Der Foo, Judith White, Hwee Hoon Tan et Voon Chuan Aik. « Reading your Counterpart : The Benefit of Emotion Recognition Accuracy for Effectiveness in Negotiation » (2007) 31:4 J Nonverbal Behav 205.
- Englich, Birte, Thomas Mussweiler et Fritz Strack. « The Last Word in Court - A Hidden Disadvantage for the Defense » (2005) 29:6 Law Hum Behav 705.
- Erickson, Kristine, et Jay Schulkin. « Facial Expressions of Emotion : A Cognitive Neuroscience Perspective » (2003) 52 Brain Cogn 52.
- Evans, Jacqueline R. « Obtaining Guilty Knowledge in Human Intelligence Interrogations : Comparing Accusatorial and Information-Gathering Approaches with a Novel Experimental Paradigm » (2013) 2:2 J Appl Res Mem Cogn 83.
- Ewens, Sarah, Aldert Vrij, Minhwan Jang et Eunhyung Jo. « Drop the Small Talk When Establishing Baseline Behavior in Interviews » (2014) 11:3 J Investig Psychol Offender Profiling 244.
- Fahringer, Herald P. « In the Valley of the Blind : A Primer on Jury Selection in a Criminal Case » (1980) 43 Law & Contemp Probs 116.
- Feeley, Thomas H, Mark D deTurck et Melissa J Young. « Baseline Familiarity in Lie Detection » (1995) 12:2 Comm Res 160.
- Findley, Keith A, et Michael S Scott, « The Multiple Dimensions of Tunnel Vision in Criminal Cases » (2006) 2 Wis L Rev 291.
- Finn, Patrick, Anne K Bothe et Robin E Bramlett, « Science and Pseudoscience in Communication Disorders : Criteria and Applications » (2005) 14:3 Am J Speech Lang Pathol 172.
- Frank, Mark G, et Elena Svetieva. « Lies Worth Catching Involve Both Emotion and Cognition » (2012) 1:2 J Appl Res Mem Cogn 110.
- Frank, Mark G, et Paul Ekman. « Not all Smiles are Created Equal : The Difference Between Enjoyment and Nonenjoyment Smiles » (1993) 6:1 Humor 9.
- Frank, Mark G, et Paul Ekman. « The Ability to Detect Deceit Generalizes Across Different Types of High-Stake Lies » (1997) 72:6 J Pers Soc Psychol 1429.

- Frank, Mark G, Paul Ekman et Wallace V Friesen. « Behavioral Markers and Recognizability of the Smile of Enjoyment » (1993) 64:1 J Pers Soc Psychol 83.
- Frishen, Alexandra, Andrew P Bayliss et Steven P Tipper, « Gaze Cueing of Attention : Visual Attention, Social Cognition, and Individual Differences » (2007) 133:4 Psychol Bull 694.
- Frith, Chris. « Role of Facial Expressions in Social Interactions » (2009) 12 Philos Trans R Soc Lond B Biol Sci 364.
- Gagnon, Christine. « La synergologie, ce que le cerveau pense, mais ne dit pas » (2006) Congrès annuel du Barreau du Québec 949.
- Garrido, Eugenio, Jaume Masip et Carmen Herrero, « Police Officers' Credibility Judgments : Accuracy and Estimated Ability » (2004) 39:4 Int J Psychol 254.
- Genty, Emilie, et Jean-Jacques Roeder, « Can Lemurs Learn to Deceive? A Study in the Black Lemur » (2006) 32:2 J Exp Psychol-Anim Behav Process 196.
- Giffin, Kim. « The Contribution of Studies of Source Credibility to a Theory of Interpersonal Trust in the Communication Process » (1967) 68:2 Psychol Bull 104.
- Gigerenzer, Gerd et Wolfgang Gaissnaier. « Heuristic Decision Making » (2011) 62 Annu Rev Psychol 451.
- Gilbert, Daniel T. « How Mental Systems Believe » (1991) 46:2 Am Psychol 107.
- Gilovich, Thomas, Kenneth Savitsky et Victoria Husted Medvec. « The Illusion of Transparency : Biased Assessments of Others' Ability to Read One's Emotional States » (1998) 75:2 J Pers Soc Psychol 332.
- Gnisci, Augusto, et Clotilde Pontecorvo. « The Organization of Questions and Answers in the Thematic Phases of Hostile Examination : Turn-by-Turn Manipulation of Meaning » 36 J Pragmat 965.
- Gould, Jon B, Julia Carrano, Richard Leo et Joseph Young. « Predicting Erroneous Convictions » (2013) 99 Iowa L Rev. 471.
- Gowda, M V Rajeev. « Heuristics, Biases, and the Regulation of Risks » (1999) 32:1 Policy Sci 59.
- Granhag, Pär Anders, et Maria Hartwig. « A New Theoretical Perspective on Deception Detection : On the Psychology of Instrumental Mindreading » (2008) 14 Psychol Crim & L 189.

- Granhag, Pär Anders, Leif A Strömwall et Anna-Carin Jonnsson. « Partners in Crime : How Liars in Collusion Betray Themselves » (2003) *J Appl Soc Psychol* 848.
- Granhag, Pär Anders, Leif A Strömwall et Maria Hartwig. « The SUE-Technique : The Way to Interview to Detect Deception » (2007) 88 *Foren J* 25.
- Grant, Anthony M, et Michael J Cavanagh. « Evidence-Based Coaching : Flourishing or Languishing » (2007) 42:4 *Aust Psychol* 239.
- Guillemette, François et Jason Luckerhoff. « L'induction en méthodologie de la théorisation enracinée (MTE) » (2009) 28:2 *Rech Qual* 4.
- Gunnery, Sarah D, Judith A Hall et Mollie A Ruben. « The Deliberate Duchenne Smile : Individual Differences in Expressive Control » (2012) 37:1 *J Nonverbal Behav* 29.
- Hager, Joseph C, et Paul Ekman. « The Asymmetry of Facial Actions is Inconsistent with Models of Hemispheric Specialization » (1985) 22:3 *Psychophysiology* 307.
- Hall, Judith A, et Michael C Dornan. « What Patients Like About Their Medical Care and How Often They are Asked : A Meta-Analysis of the Satisfaction Literature » (1988) 27:9 *Soc Sci & Med* 935.
- Hall, Judith A, Jinni A Harrigan et Robert Rosenthal. « Nonverbal Behavior in Clinician-Patient Interaction » (1995) 4 *Appl Prev Psychol* 21.
- Hamilton, David L, et Robert K Gifford. « Illusory Correlation in Interpersonal Perception : A Cognitive Basis of Stereotypic Judgments » (1976) 12:4 *J Exp Soc Psychol* 392.
- Hamilton, David L, Patricia M Dugan et Tina K Troler. « The Formation of Stereotypic Beliefs : Further Evidence for Distinctiveness-Based Illusory Correlations » (1985) 48:1 *J Pers Soc Psychol* 5.
- Harrigan, Jinni A, et Dennis M O'Connell. « How Do You Look When Feeling Anxious ? Facial Displays of Anxiety » (1996) 21:2 *Pers Individ Dif* 205.
- Harrigan, Jinni A, Katie Wilson and Robert Rosenthal. « Detecting State and Trait Anxiety from Auditory and Visual Cues: A Meta-Analysis » (2004) 30:1 *Pers Soc Psychol Bull* 56.
- Harrigan, Jinni A, Thomas E Oxman et Robert Rosenthal. « Rapport Expressed Through Nonverbal Behavior » (1985) 9:2 *J Nonverbal Behav* 95.
- Harrigan, Jinni A. « Self-Touching as an Indicator of Underlying Affect and Language Processes » (1985) 20:11 *Soc Sci Med* 1161.

- Harris, C Stanley, Richard I Thackray et Richard W Shoenberger. « Blink Rate as a Function of Induced Muscular Tension and Manifest Anxiety » (1966) 22:1 Percept Motor Skill 155.
- Hartwig, Maria et Charles F Bond. « Why Do Lie-Catchers Fail? A Lens Model Meta-Analysis of Human Lie Judgments » (2011) 137:4 Psychol Bull 643.
- Hartwig, Maria, Pär Anders Granhag et Leif A Strömwall. « Guilty and Innocent Suspects' Strategies During Police Interrogations » (2007) 13:2 Psychol Crim & L 213.
- Hartwig, Maria, Pär Anders Granhag, Leif A Strömwall et Aldert Vrij. « Detecting Deception via Strategic Disclosure of Evidence » (2005) 29:4 Law Hum Behav 469.
- Hartwig, Maria, Par Anders Granhag, Leif A Stromwall et Ola Kronkvist. « Strategic Use of Evidence during Police Interviews: When Training to Detect Deception Works » (2006) 30:5 Law Hum Behav 603.
- Hecht, Marvin A, et Nalini Ambady, « Nonverbal Communication and Psychology : Past and Future » (1999) 7:2 NJJC 1.
- Herbert, James D, Scott O Lilienfeld, Jeffrey M Lohr, Robert W Montgomery, William T O'Donohue, Gerald M Rosen et David F Tolin. « Science and Pseudoscience in the Development of Eye Movement Desensitization and Reprocessing : Implications of Clinical Psychology » (2000) 20:8 Clin Psychol Rev 945.
- Herbert, James D. « Is the Pseudoscience Concept Useful for Clinical Psychology : The Concept of Pseudoscience as a Pedagogical Heuristic » (2003) 2:2 Sci Rev Mental Health Practice 102.
- Hess, Ursula, et Pascal Thibault. « Darwin and Emotion Expression » (2009) 64:2 Am Psychol 120.
- Hess, Ursula, et Robert E Kleck. « Differentiating Emotion Elicited and Deliberate Emotional Facial Expressions » (1990) 20:5 Eur J Soc Psychol 369.
- Higdon, Michael J. « Oral Argument and Impression Management : Harnessing the Power of Nonverbal Persuasion for a Judicial Audience » (2008) 57:3 Kansas L Rev 631.
- Hillenbrand, Hyman. « Rules for Effective Cross-Examination » (1984) 14 Brief 46.
- Hines, Terrence. « The Doman-Delacato Patterning Treatment for Brain Damage » (2001) 5:2 Sci Rev Alternative Med 80.
- Hocking, John E, et Dale G Leathers, « Nonverbal Indicators of Deception : A New Theoretical Perspective » (1980) 47:2 Commun Monogr 119.

- Holland, Morris K, et Gerald Tarlow, « Blinking and Mental Load » (1972) 31 Psychol Rep 119.
- Holmberg, Ulf et Sven-Ake Christianson. « Murderers' and Sexual Offenders' Experiences of Police Interviews and Their Inclination to Admit or Deny Crimes » (2002) 20 Behav Sci Law 31.
- Hopper, Robert, et Robert A Bell, « Broadening the Deception Construct » (1984) 70:3 Q J Speech 288.
- Hovland, Carl Iver, et Walter Weiss. « The Influence of Source Credibility on Communication Effectiveness » (1951) 15 Public Opin Q 635.
- Hu, Xiaoqing, Hao Chen et Genyue Fu, « A Repeated Lie Becomes a Truth ? The Effect of Intentional Control and Training on Deception » (2012) 3:488 Front Psychol 1.
- Hurley, Carolyn M, et Mark G Frank. « Executing Facial Control During Deception Situations » (2011) 35:2 J Nonverbal Behav 119.
- Hurley, Carolyn M. « Do You See What I See ? Learning to Detect Micro Expressions of Emotion » (2012) 36 Motiv Emot 371.
- Ian R Coyle & Donald M Thomson, « Opening Up a Can of Worms : How Do Decision-Makers Decide When Witnesses Are Telling the Truth? » (2014) 21:4 Psychiatry Psychol & L 475.
- Imwinkelriedt, Edward J. « Demeanor Impeachment: Law and Tactics » (1985) 9 Am J Trial Advoc 183.
- Jack, Rachael E, Oliver G B Garrod, Hui Yu, Roberto Caldara et Philippe G Schyns. « Facial Expressions of Emotion Are Not Culturally Universal » (2012) 109:19 Proc Natl Acad Sci USA 7241.
- Jack, Rachael E, Oliver G B Garrod, Hui Yu, Roberto Caldara et Philippe G Schyns. « Reply to Sauter and Eisner : Differences Outweigh Commonalities in the Communication of Emotions Across Human Cultures » (2013) 110:3 Proc Natl Acad Sci USA 181.
- Jack, Rachel E, Caroline Blais, Christoph Scheepers, Philippe G Schyns et Roberto Caldara. « Cultural Confusions Show that Facial Expressions Are Not Universal » (2009) 19 Curr Biol 1543.
- Johnson, Craig, et Brian Mullen, « Evidence for the Accessibility of Paired Distinctiveness in Distinctiveness-Based Illusory Correlation in Stereotyping » (1994) 20:1 Pers Soc Psychol Bull 65.
- Johnson, Harold G, Paul Ekman et Wallace V Friesen. « Communicative Body Movements : American Emblems » (1975) 15:4 Semiotica 335.

- Kagan, Michael. « Dubious Deference : Reassessing Appellate Standards of Review in Immigration Appeals » (2012) 5 Drexel L Rev 101.
- Kane, John L. « Judging Credibility » (2007) 33:3 Litig Mag 1.
- Kashy, Deborah A, et Bella M DePaulo. « Who Lies ? » (1996) 70:5 J Pers Soc Psychol 1037.
- Kassin, Saul M, Christian A Meissner et Rebecca J Norwick. « I'd Know a False Confession if I Saw One : A Comparative Study of College Students and Police Investigators » (2005) 29:2 Law Hum Behav 211.
- Kassin, Saul M, et Christian T Fong. « I'm Innocent ! : Effects of Training on Judgments of Truth and Deception in the Interrogation Room » (1999) 23:5 Law Hum Behav 499.
- Kassin, Saul M, et Rebecca J Norwick. « Why People Waive Their Miranda Rights : The Power of Innocence » (2004) 28:2 Law Hum Behav 211.
- Kassin, Saul M, Richard A Leo, Christian A Meissner, Kimberly D Richman, Lori H Colwell, Amy-May Leach et Dana La Fon. « Police Interviewing and Interrogation: A Self-Report Survey of Police Practices and Beliefs » (2007) 31 Law Hum Behav 381.
- Kassin, Saul M. « The American Jury : Handicapped in the Pursuit of Justice » (1990) 51 Ohio St L J 687.
- Kaufmann, Geir, Guri C B Drevland, Ellen Wessel, Geir Overskeid et Svein Magnussen. « The Importance of Being Earnest: Displayed Emotions and Witness Credibility » (2003) 17 Appl Cogn Psychol 21.
- Keltner, Dacher, et Ann M Kring, « Emotion, Social Function, and Psychopathy » (1998) 2:3 Rev Gen Psychol 320.
- Kendon, Adam. « Some Recent Work from Italy on Quotable Gestures » (1992) 2:1 J Linguist Anthropol 92.
- Kimble, Gregory A et Lawrence C Perlmutter, « The Problem of Volition » (1970) 77:5 Psychol Rev 361.
- Kita, Sotaro. « Cross-cultural Variation of Speech-Accompanying Gesture : A Review » (2009) 24:2 Lang Cogn Proc 145.
- Kleinke, Chris L. « Gaze and Eye Contact : A Research Review » (1986) 100:1 Psychol Bull 78.
- Knutson, Brian. « Facial Expressions of Emotion Influence Interpersonal Trait Inferences » (1996) 20:3 J Nonverbal Behav 165.

- Köhnken, Günter. « Training Police Officers to Detect Deceptive Eyewitness Statements : Does it Work? (1987) 2:1 Soc Behav 1.
- Koopmann-Holm, Birgit et David Matsumoto. « Values and Display Rules for Specific Emotions » (2011) 42 J Cross-Cult Psychol 355.
- Koriat, Asher, Sarah Lichtenstein et Baruch Fischhoff, « Reasons for Confidence » (1980) 6:2 J Exp Psychol 107.
- Korva, Natasha, Stephen Porter, Brian P O'Connor, Julia Shaw et Leanne ten Brinke. « Dangerous Decisions : Influence of Juror Attitudes and Defendant Appearance on Legal Decision-Making » (2013) 20:3 Psychiatry Psychol & L 384.
- Kozinski, Alex. « Criminal Law 2.0 » (2015) 44 Geo L J Ann Rev Crim Proc iii.
- Kumar, Rajesh. « The Role of Affect in Negotiations » (1997) 33:1 J Appl Behav Sci 84.
- LaFrance, Marianne, et Clara Mayo. « Racial Differences in Gaze Behavior During Conversations : Two Systematic Observational Studies » (1976) 33:5 J Pers Soc Psychol 547.
- Lancaster, Gary L, Aldert Vrij, Lorraine Hope et Bridget Waller. « Sorting the Liars from the Truth Tellers : The Benefits of Asking Unanticipated Questions on Lie Detection » (2013) 27 Appl Cogn Psychol 107.
- Lane, Sean M. « Steering a New Course for Deception Detection Research » (2012) 1:2 J Appl Mem Cogn 110.
- Langer, Ellen, et Lois G Imber, « When Practice Makes Imperfect : Debilitating Effects of Overlearning » (1979) 37:11 J Pers Soc Psychol 2014.
- Lardellier, Pascal. « Pour en finir avec la « synergologie » : Une analyse critique d'une pseudoscience du « décodage du non-verbal » » (2008) 26:2 Commun 197.
- Lardellier, Pascal. « Un certain libéralisme relationnel... Des mésusages de la « communication » dans les organisations » (2010) 1:35 Revue du MAUSS 571.
- Lawson, Robert G. « Order of Presentations as a Factor in Jury Persuasion » (1968) 56 Ky LJ 523.
- Leal, Sharon et Aldert Vrij. « Blinking During and After Lying » (2008) 32:4 J Nonverbal Behav 187.
- Leal, Sharon, et Aldert Vrij. « The Occurrence of Eye Blinks During Guilty Knowledge Test » (2010) 16:4 Psychol Crim & L 349.

- Leary, Mark R, et Robin M Kowalski, « Impression Management : A Literature Review and Two-Component Model » (1990) 107:1 Psychol Bull 34.
- Leo, Richard A, et Deborah Davis. « From False Confession to Wrongful Conviction : Seven Psychological Processes » (2010) 38 J Psychiatry & L 9.
- LeVan, Elizabeth A. « Nonverbal Communication in the Courtroom : Attorney Beware » (1984) 8 Law & Psychol Rev 83.
- Levenson, Laurie L. « Courtroom Demeanor : The Theater of the Courtroom » (2007) 92 Min L Rev 573.
- Levine, Timothy R, David Daniel Clare, J Pete Blair, Steve McCornack, Kelly Morrison et Hee Sun Park. « Expertise in Deception Detection Involves Actively Prompting Diagnostic Information Rather Than Passive Behavioral Observation » (2014) 40 Hum Comm Res 442.
- Levine, Timothy R, et Steven A McCornack. « Linking Love and Lies: A Formal Test of the Mccornack and Parks Model of Deception Detection » (1992) 9:1 J of Soc and Pers Relationships 143.
- Levine, Timothy R, Hee Sun Park et Steven A McCornack. « Accuracy in Detecting Truths and Lies : Documenting the Veracity Effect » (1999) 66:2 Commun Monogr 125.
- Levine, Timothy R, J Pete Blair et David D Clare. « Diagnostic Utility: Experimental Demonstrations and Replications of Powerful Question Effects in High-Stakes Deception Detection » (2014) 40 Hum Comm Res 262.
- Levine, Timothy R, Maria Knight Lapinski, John Banas, Norman C H Wong, Allison D S Hu, Keriane Endo, Karie Leigh Baum et Lori N Anders. « Self-Construal, Self and Other Benefit, and the Generation of Deceptive Messages » (2002) 31:1 J Intercult Comm Res 29.
- Levine, Timothy R, Rachel K Kim, Hee Sun Park et Mikayla Hughes. « Deception Detection Accuracy is a Predictable Linear Function of Message Veracity Base-Rate : A Formal Test of Park and Levine's Probability Model » (2006) 73:3 Commun Monogr 243.
- Levine, Timothy R. « Active Deception Detection » (2014) 1:1 Policy Insights Behav Brain Sci 122.
- Levine, Timothy R. « Detection Truth-Default Theory (TDT): A Theory of Human Deception and Deception » (2014) 33:4 J Lang Soc Psychol 378.
- Li, Han Z. « Culture and Gaze Direction in Conversation » (2005) 20 RASK : Int J Lang Commun 3.

- Lilienfeld, Scott O, et Kristin Landfield. « Science and Pseudoscience in Law Enforcement : A User-Friendly Primer » (2008) 35 Crim Justice Behav 1215.
- Lilienfeld, Scott O, Rachel Ammirati et Kristin Landfield. « Giving Debiasing Away : Can Psychological Research on Correcting Cognitive Errors Promote Human Welfare? » (2009) 4:4 Perspect Psychol Sci 390.
- Lilienfeld, Scott O, Rachel Ammirati et Michal David. « Distinguishing Science from Pseudoscience in School Psychology : Science and Scientific Thinking as Safeguards Against Human Error » (2012) 50 J Educ Psychol 7.
- Lilienfeld, Scott O. « Projective Measures of Personality and Psychopathology: How Well do they Work? » (1999) 23 Scept Inq 32.
- Lilienfeld, Scott O. « Pseudoscience in Contemporary Clinical Psychology : What it is and What we Can do About it » (1998) 51:4 Clin Psychol 3.
- Lilienfeld, Scott O. « The 10 Commandments of Helping Students Distinguish Science from Pseudoscience in Psychology » (2005) 18:9 APS Observer 15.
- Lindholm, Torun. « Who Can Judge the Accuracy of Eyewitness Statements? A Comparison of Professionals and Lay-Persons » (2008) 22:9 Appl Cogn Psychol 130.
- Lindsey, Lisa L M, Norah E Dunbar et Jessica Russell. « Risky Business or Managed Event ? Perceptions of Power and Deception in the Workplace » (2011) 15:1 J Organ Cult Commun Confl 55.
- Luchjenbroers, June. « Discourse Dynamics in the Courtroom: Some Methodological Points of Description » (1991) 4 La Trobe Work Pap Linguist 85.
- Luckerhoff, Jason et François Guillemette, *Méthodologie de la théorisation enracinée*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2012.
- Lugg, Andrew. « Bunkum, Flim-Flam and Quackery: Pseudoscience as a Philosophical Problem » (1987) 14:3 Dialectica 221.
- Macrae, C Neil, Charles Stangor et Alan B Milne. « Activating Social Stereotypes: A Functional Analysis » (1994) 30:4 J Exp Soc Psychol 370.
- Maddux, William W, Elizabeth Mullen et Adam D Galinsky. « Chameleons Bake Bigger Pies and Take Bigger Pieces : Strategic Behavioral Mimicry Facilitates Negotiation Outcomes » (2008) 44:2 J Exp Soc Psychol 461.
- Maley, Yon, et Rhondda Fahey. « Presenting the Evidence : Constructions of Reality in Court » (1991) 4:1 Int'l J for Semiotics L 3.

- Mann, Samantha, Aldert Vrij, Erika Nasholm, Lara Warmelink, Sharon Leal et Dave Forrester. « The Direction of Deception: Neuro-Linguistic Programming as a Lie Detection Tool » (2012) 27:2 J Pol Crim Psychol 160.
- Mann, Samantha, Aldert Vrij et Ray Bull. « Detecting True Lies : Police Officers' Ability to Detect Suspects' Lies » (2004) 89:1 J Appl Psychol 137.
- Mann, Samantha, Aldert Vrij et Ray Bull. « Suspects, Lies, and Videotape: An Analysis of Authentic High-Stake Liars » (2002) 26:3 Law Hum Behav 365.
- Mann, Samantha, Aldert Vrij, Dominic J Shaw, Sharon Leal, Sarah Ewens, Jackie Hillman, Par Anders Granhag et Ronald P Fisher. « Two Heads are Better than One? How to Effectively use Two Interviewers to Elicit Cues to Deception » (2013) 18:2 Legal Criminol Psych 324.
- Mann, Samantha, Aldert Vrij, Ronald P Fisher et Mark Robinson. « See No Lies, Hear No Lies : Differences in Discrimination Accuracy and Response Bias When Watching or Listening to Police Suspect Interviews » (2008) 22:8 Appl Cogn Psychol 1062.
- Mann, Samantha, Aldert Vrij, Sharon Leal, Pär Anders Granhag, Lara Warmelink et Dave Forrester. « Windows to the Soul? Deliberate Eye Contact as a Cue to Deceit » (2012) 36 J Nonverbal Behav 205.
- Mann, Samantha, Sarah Ewens, Dominic Shaw, Aldert Vrij, Sharon Leal et Jackie Hillman. « Lying Eyes : Why Liars Seek Deliberate Eye Contact » (2013) 20:3 Psychiatry Psychol & L 452.
- Maricchiolo, Fridanna, Augusto Gnisci, Marino Bonaiuto et Gianluca Ficca. « Effects of Different Types of Hand Gestures in Persuasive Speech on Receivers' Evaluations » (2009) 24:2 Lang Cogn Proc 239.
- Marsh, Pamela J, Melissa J Green, Tamara A Russell, Jonathan McGuire, Anthony Harris et Max Coltheart. « Remediation of Facial Emotion Recognition in Schizophrenia : Functional Predictors, Generalizability, and Durability » (2010) 13:2 Am J Psychiatr Rehabil 143.
- Martin, Michael. « Pseudoscience, the Paranormal, and Science Education » (1994) 3 Sci & Educ 357.
- Masip, Jaume, Carmen Herrero, Eugenio Garrido et Alberto Barba. « Is Behaviour Analysis Interview Just Common Sense? » (2010) 25:4 Appl Cogn Psychol 593.
- Masip, Jaume, Eugenio Garrido et Carmen Herrero. « Defining Deception » (2004) 20:1 An Psicol 147.

- Masip, Jaume, Siegfried L Sporer, Eugenio Garrido et Carmen Herrero. « The Detection of Deception with the Reality Monitoring Approach: A Review of the Empirical Evidence » (2005) 11:1 Psychol Crim & L 99.
- Matsumoto, David et Hyeon C Hwang. « Cultural Similarities and Differences in Emblematic Gestures » (2013) 37:1 J Nonverbal Behav 1.
- Matsumoto, David, et Hyeon Sung Hwang. « Culture and Emotion : The Integration of Biological and Cultural Contributions » (2012) 43:1 J Cross-Cult Psychol 92.
- Matsumoto, David, et Hyeon Sung Hwang. « Evidence for Training the Ability to Read Microexpressions of Emotion » (2011) 35:2 Motiv Emot 181.
- Matsumoto, David, et Mija Lee, « Consciousness, Volition, and the Neuropsychology of Facial Expressions of Emotion » (1993) 2:3 Conscious Cogn 237.
- Matsumoto, David, Seung Hee Yoo et Johnny Fontaine. « Mapping Expressive Differences Around the World: The Relationship Between Emotional Display Rules and Individualism Versus Collectivism » (2008) 39 J Cross-Cult Psychol 55.
- Matsumoto, David. « Cultural Similarities and Differences in Display Rules » (1990) 14:3 Motiv Emotion 1990.
- McCarthy, Anjanie, Kang Lee, Shoji Itakura et Darwin W Muir. « Cultural Display Rules Drive Eye Gaze During Thinking » (2006) 37:6 J Cross Cult Psychol 717.
- McCornack, Steven A, et Timothy R Levine. « When Lovers Become Leery : The Relationship Between Suspicion and Accuracy in Detection Deception » (1990) 57:3 Commun Monogr 219.
- McCornack, Steven A. « Information Manipulation Theory » (1992) 59:1 Commun Monogr 1.
- McCroskey, James C, et Jason J Teven. « Goodwill : A Reexamination of the Construct and its Measurement » (1999) 66 Commun Monogr 90.
- McCroskey, James C, et Thomas J Young. « Ethos and Credibility : The Construct and its Measurement After Three Decades » (1981) 32 Cent States Speech J 24.
- McCroskey, James C. « Scales for the Measurement of Ethos » (1966) 33 Speech Monogr 65.
- McElhaney, James W. « Dealing with Dirty Tricks » (1980) 7 Litig 45.
- McFall, Richard M. « Making Psychology Incorruptible » (1996) 5:1 Appl Prev Psychol 9.

- McGrath, Edward A. « The Art of Cross-Examination » (1948) 2 Rutgers U L Rev 189.
- McNally, Richard J. « The Demise of Pseudoscience » (2003) 2:2 Sci Rev Mental Health Practice 97.
- Mehrabian, Albert, et Morton Wiener. « Decoding of Inconsistent Communications » (1967) 6 J Pers Soc Psychol 109.
- Mehrabian, Albert, et Susan R Ferris. « Inference of Attitudes From Nonverbal Communication in Two Channels » (1967) 31 J Consult Psychol 248.
- Meiser, Thorsten, et Miles Hewstone. « Crossed Categorization Effects on the Formation of Illusory Correlation » (2001) 31:4 Eur J Soc Psychol 443.
- Meissner, Christian A, Allison D Redlich, Stephen W Michael, Jacqueline R Evans, Catherine R Camilletti, Sujeeta Bhatt et Susan Brandon. « Accusatorial and Information-Gathering Interrogation Methods and Their Effects on True and False Confessions : A Meta-Analytic Review » (2014) 10:4 J Exp Criminol 459.
- Meissner, Christian A, et Saul M Kassin, « He's Guilty! : Investigator Bias in Judgments of Truth and Deception » (2002) 26:5 Law Hum Behav 469.
- Meyer, Timothy J. « Media Credibility : The State of the Research (1974) 19:4 Public Commun Rev 48.
- Miles, Lynden, et Lucy Johnston. « Detecting Happiness : Perceiver Sensitivity to Enjoyment and Non-Enjoyment Smiles » (2007) 31:4 J Nonverbal Behav 259.
- Miller, Dale T, et Cathy McFarland, « Pluralistic Ignorance : When Similarity is Interpreted as Dissimilarity » (1987) 53:2 J Pers Soc Psychol 298.
- Miller, Gerald R, Paul A Mongeau et Carra Sleight, « Fudging with Friends and Lying to Lovers : Deceptive Communication in Personal Relationships » (1986) 3:4 J of Soc and Pers Relationships 495.
- Millar, Murray, et Karen Millar. « Detection of Deception in Familiar and Unfamiliar Persons : The Effects of Information Restriction » (1995) 19 :2 J Nonverbal Behav 69.
- Miller, Norman, et Donald T Campbell. « Recency and Primacy in Persuasion as a Function of the Timing of Speeches and Measurements » (1959) 59:1 J Abnorm Soc Psychol 1.
- Minzner, Max. « Detecting Lies Using Demeanor, Bias and Context » (2008) 29 Cardozo L Rev 2557.

- Morrison, Barry R, et Warren Comeau. « Judging Credibility of Witnesses » (2002) 25:4 Advocates' Q 411.
- Muller, Damon A. « Criminal Profiling : Real Science of Just Wishful Thinking » (2000) 4:3 Homicide Stud 234.
- Muraven, Mark, et Roy F Baumeister, « Self-Regulation and Depletion of Limited Resources: Does Self-Control Resemble a Muscle? » (2000) 126:2 Psychol Bull 247.
- Nahari, Gali, Sharon Leal, Aldert Vrij, Lara Warmelink et Zarah Vernham. « Did Somebody See It? Applying the Verifiability Approach to Insurance Claim Interviews » (2014) J Investig Psych Offender Profil 237.
- Naharia, Galit et Aldert Vrij. « Can I Borrow Your Alibi? The Applicability of the Verifiability Approach to the Case of an Alibi Witness » (2014) 3:2 J Appl Res Mem Cogn 89.
- Naharia, Galit, Aldert Vrij et Ronald P Fisher. « The Verifiability Approach : Countermeasures Facilitate its Ability to Discriminate Between Truths and Lies » (2014) 28 Appl Cogn Psychol 122.
- Newbold, Katherine M, Jeffrey M Lohr et Richard Gist. « Apprehended Without Warrant : Issues of Evidentiary Warrant for Critical Incident Services and Related Trauma Interventions in a Federal Law Enforcement Agency » (2008) 35 Crim Justice Behav 1337.
- Nickerson, Raymond S. « Confirmation Bias : A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises » (1998) 2:2 Rev Gen Psychol 175.
- O'Sullivan, Maureen. « The Fundamental Attribution Error in Detecting Deception: The Boy-Who-Cried-Wolf Effect » (2003) 29:10 Pers Soc Psychol Bull 1316.
- O'Sullivan, Maureen, Mark G Frank, Carolyn M Hurley et Jaspreet Tiwana. « Police Lie Detection Accuracy : The Effect of Lie Scenario » (2009) 33:6 Law Hum Behav 530.
- Olivola, Christopher Y, et Alexander Todorov, « Elected in 100 Milliseconds: Appearance-Based Trait Inferences and Voting » (2010) 34 J Nonverbal Behav 83.
- Olivola, Christopher Y, et Alexander Todorov, « Fooled by First Impression? Reexamining the Diagnostic Value of Appearance-Based Inferences » (2010) 46:2 J Exp Soc Psychol 315.
- Oosterhof, Nikolaas N, et Alexander Todorov. « The Functional Basis of Face Evaluation » (2008) 105:32 Proc Natl Acad Sci USA 11087.

- Orbach, Yael, Irit Hershkowitz, Michael E Lamb, Kathleen J Sternberg, Phillip W Esplin et Dvora Horowitz. « Assessing the Value of Structured Protocols for Forensic Interviews of Alleged Child Victims » (2000) 24:6 Child Abuse & Neglect 733.
- Park, Hee Sun, Timothy R Levine, Steven A McCornack, Kelly Morrison et Merissa Ferrara. « How People Really Detect Lies » (2002) 69:2 Commun Monog 144.
- Park, Teamin Kim. « The Nature of Relevance in Information Retrieval : An Empirical Study » (1993) 63 Libr Q 318.
- Parkinson, Brian. « Emotions are Social » (1996) 87 Brit J Psychol 663.
- Pierce Jr, Richard J. « District Court Review of Findings of Fact Proposed by Magistrates: Reality Versus Fiction » (2013) 81 Geo Wash L Rev 1236.
- Pietroni, Davide, Gerben A Van Kleef, Carsten K W De Dreu et Stefano Pagliaro. « Emotion as Strategic Information: Effects of Other's Emotional Expressions on Fixed-Pie Perception, Demands, and Integrative Behavior in Negotiation » (2008) 44 J Exp Soc Psychol 1444.
- Ponder, Eric, et W P Kennedy, « On the Act of Blinking » (1927) 18 Exp Physiol 89.
- Porter, Stephen, et John C Yuille. « The Language of Deceit : An Investigation of the Verbal Clues to Deception in the Interrogation Context » (1996) 20:4 Law Hum Behav 443.
- Porter, Stephen, et Leanne Ten Brinke. « Dangerous Decisions : A Theoretical Framework for Understanding How Judges Assess Credibility in the Courtroom » (2009) 14 Legal Criminol Psych 119.
- Porter, Stephen, et Leanne ten Brinke. « Reading Between Lies : Identifying Concealed and Facial Emotions in Universal Facial Expressions » (2008) 19:5 Psychol Sci 508.
- Porter, Stephen, et Leanne ten Brinke. « The Truth About Lies : What Works in Detecting High-Stakes Deception » (2010) 15 Legal Criminol Psych 57.
- Porter, Stephen, Laura England, Marcus Juodis, Leanne ten Brinke et Kevin Wilson. « Is The Face a Window to the Soul? Investigation of the Accuracy of Intuitive Judgments of the Trustworthiness of Human Faces » (2008) 40 Can J Behav Sci 171.
- Porter, Stephen, Leanne ten Brinke et Brendan Wallace. « Secrets and Lies : Involuntary Leakage in Deceptive Facial Expressions as a Function of Emotional Intensity » (2012) 36:1 J Nonverbal Behav 23.

- Porter, Stephen, Mike Woodworth et Angela R Birt. « Truth, Lies, and Videotape : An Investigation of the Ability of Federal Parole Officers to Detect Deception » (2000) 24:6 Law Hum Behav 643.
- Pratkanis, Anthony R. « How to Sell Pseudoscience » (1995) 19:4 Skept Inq 19.
- Probert, Walter. « Law and Persuasion : The Language Behavior of Lawyers » (1959) 108 U Pa L Rev 35.
- Pryor, John B. « The Influence of Different Encoding Sets Upon the Formation of Illusory Correlations and Group Impressions » (1986) 12:2 Pers Soc Psychol Bull 216.
- Putnam, Linda L. « Challenging the Assumptions of Traditional Approaches to Negotiation » (2007) 10:4 Negot J 337.
- Riech, Soo Young, et David R Danielson, « Credibility : A Multidisciplinary Framework » (2007) 41:1 Annu Rev Inform Sci 307.
- Riley, Tom. « The ABC's of Cross-Examination » (1992) 41 Drake L Rev 35.
- Rinn, William E. « The Neuropsychology of Facial Expression : A Review of the Neurological and Psychological Mechanisms for Producing Facial Expressions » (1984) 95:1 Psychol Bull 52.
- Roach, Kent. « Wrongful Convictions : Adversarial and Inquisitorial Themes » (2010) 35 NCJ Int'l L & Com Reg 387.
- Roney, James R, Katherine N Hanson, Kristina M Durante et Dario Maestriperi. « Reading Men's faces : Women's Mate Attractiveness Judgments Track Men's Testosterone and Interest in Infants » (2006) 273:1598 Proc Biol Sci 2169.
- Sagan, Carl. « Wonder and Skepticism » (1995) 19 Skept Inq 24.
- Sahm, Henry S. « Demeanor Evidence : Elusive and Intangible Imponderables » (1961) 47 ABA J 580.
- Sauter, Disa A, et Frank Eisner. « Commonalities Outweigh Differences in the Communication of Emotions Across Human Cultures » (2013) 110:3 Proc Natl Acad Sci USA 180.
- Schefflen, Albert E. « Quasi-courtship behavior in psychotherapy » (1965) 28:3 Psychiatry 245.
- Scheppele, Kim Lane. « Telling Stories » (1989) 87:8 Mich L Rev 2073.
- Schmidt, Karen L, et Jeffrey F Cohn. « Human Facial Expressions as Adaptations : Evolutionary Questions in Facial Expression Research » (2001) 44 Yearbook of Physical Anthropology 3.

- Schweitzer, Maurice E, et Rachel Croson. « Curtailing Deception : The Impact of Direct Questions on Lies and Omissions » (1999) 10:3 *Int J Confl Manage* 225.
- Schweitzer, Stephen Maurice E, Susan E Brodt et Rachel T A Croson. « Seing is Believing : Visual Access and the Strategic Use of Deception » (2002) 13:3 *J Confl Resolut* 258.
- Seelau, Sheila M, et Eric P Seelau, « Gender-Role Stereotypes and Perceptions of Heterosexual, Gay and Lesbian Domestic Violence » (2005) 20:6 *J Fam Violence* 363.
- Serota, Kim B, Timothy R Levine, & Franklin J Boster, « The Prevalence of Lying in America: Three Studies of Self-Reported Lies » (2010) 10 *Hum Comm Res* 2.
- Shavitt, Sharon, David M Sanbonmatsu, Sasiwimon Smittipatana et Steven S Posavac. « Broadening the Conditions for Illusory Correlation Formation : Implications for Judging Minority Groups » (1999) 21:4 *BASP* 263.
- Shaw, Dominic J, Aldert Vrij, Sharon Leal, Samantha Mann, Jackie Hillman, Pär Anders Granhag et Ronald P Fisher. « Expect the Unexpected? Variations in Question Type Elicit Cues to Deception in Joint Interviewer Contexts » (2013) 27 *Appl Cogn Psychol* 336.
- Sherman, Jeffrey W, John K Kruschke, Steven J Sherman, Elise J Percy, John V Petrocelli et Frederica R Conrey. « Attentional Processes in Stereotypes Formation : A Common Model for Category Acentuation and Illusory Correlation » (2009) 96:2 *J Pers Soc Psychol* 305.
- Skinner, Martin, et Brian Mullen, « Facial Asymmetry in Emotional Expression : A Meta-Analysis of Research » (1991) 30:2 *Brit J Soc Psychol* 113.
- Smith, Euclid O. « Deception and Evolutionary Biology » (1987) 2 *Cult Anthropol* 50.
- Smith, James W, Hillarie Collins et Richard Buda. « When Ratee Satisfaction Influences Performance Evaluations : A Case of Illusory Correlation » (1989) 74:4 *J Appl Psychol* 599.
- Smith, Lynn. « The Ring of Truth, The Clang of Lies : Assessing Credibility in the Courtroom » (2012) 63 *UNBLJ* 10.
- So, Wing Chee. « Cross-Cultural Transfer in Gesture Frequency in Chinese-English Bilinguals » (2010) 25:10 *Lang Cogn Proc* 1335.
- Sokal, Alan D. « Transgressing the Boundaries : Toward a Transformative Hermeneutics of Quantum Gravity » (1996) 46 *Social Text* 217.
- Sorochan, Donald J. « Wrongful Convictions : Preventing Miscarriages of Justice, Some Case Studies » (2008) 41 *Tex Tech L Rev* 93.

- Sorochinski, Maria, Maria Hartwig, Jeffery Osborne, Eugenia Wilkins, Jonathan Marsh, Dmitriy Kazakov et Pär Anders Granhag. « Interviewing to Detect Deception : When to Disclose the Evidence ? » (2013) 1 J Police Crim Psych 1.
- Sporer, Siegfried L, et Barbara Schwandt. « Paraverbal Indicators of Deception : A Meta-Analytic Synthesis » (2006) 20:4 Appl Cogn Psychol 421.
- Stiff, James B, Hyun J Kim et Closepet N Ramesh, « Truth Biases and Aroused Suspicion in Relational Deception » (1992) 19:3 Comm Res 326.
- Stroessner, Steven J, David L Hamilton et Diane M Mackie. « Affect and Stereotyping: The effect of Induced Mood on Distinctiveness-Based Illusory Correlations » (1992) 62:4 J Pers Soc Psychol 564.
- Strömwall, Leif A, et Pär Anders Granhag. « How to Detect Deception? Arresting the Beliefs of Police Officers, Prosecutors and Judges » (2003) 9 Psychol Crim & L 19.
- Strömwall, Leif A, Maria Hartwig et Pär Anders Granhag. « To Act Truthfully : Nonverbal Behaviour and Strategies During Police Interrogation » (2006) 12:2 Psychol Crim & L 207.
- Strömwall, Leif A, Pär Anders Granhag et Sara Landström. « Children's Prepared and Unprepared Lies : Can Adults See Through Their Strategies? » (2007) 21:4 Appl Cogn Psychol 457.
- Susskind, Joshua M, Daniel H Lee, Andrée Cusi, Roman Feiman, Wojtek Grabski et Adam K Anderson. « Expressing Fear Enhance Sensory Acquisition » (2008) 11:7 Nat Neurosci 843.
- Swaab, Roderick I, et Dick F Swaab. « Sex Differences in the Effects of Visual Contact and Eye Contact in Negotiations » (2009) 45 J Exp Soc Psychol 129.
- Ten Brinke, Leanne, et Stephen Porter. « Cry Me a River: Identifying the Behavioral Consequences of Extremely High-Stakes Interpersonal Deception » (2012) 36:6 Law Hum Behav 469.
- Ten Brinke, Leanne, Sarah MacDonald, Stephen Porter et Brian O'Connor. « Crocodile Tears : Facial, Verbal and Body Language Behaviours Associated with Genuine and Fabricated Remorse » (2012) 36:1 Law Hum Behav 51.
- Ten Brinke, Leanne, Stephen Porter et Alysha Baker. « Darwin the Detective : Observable Facial Muscle Contraction Reveal Emotional High-Stakes Lies » (2012) 33:4 Law Hum Behav 411.
- The Global Deception Research Team, « A World of Lies » (2006) 37:1 J Cross-Cult Psychol 60.

- Thompson, Leigh L. « Information Exchange in Negotiation » (1991) 27:2 J Exp Soc Psychol 161.
- Thompson, Leigh, Kathleen L Valley et Roderick M Kramer. « The Bittersweet Feeling of Success : An Examination of Social Perception in Negotiation » (1995) 31 J Exp Soc Psychol 467.
- Tickle-Degnen, Linda, et Robert Rosenthal. « The Nature of Rapport and Its Nonverbal Correlates » (1990) 1:4 Psychol Inq 285.
- Timony, James P. « Demeanor Credibility » (1999) 49 Cath U L Rev 903.
- Tracy, Karen, et Jessica Robles. « Questions, Questioning, and Institutional Practices : An Introduction » (2009) 11:2 Discourse Stud 131.
- Troville, Paul V. « History of Lie Detection » (1939) 29 Am Inst Crim L & Criminology 848.
- Truzzi, Marcello. « On the Extraordinary: An Attempt at Clarification » (1978) 1:1 Zetetic Schol 11.
- Turchet, Philippe. « Langue maternelle et langue seconde : approche par l'observation gestuelle » (2013) 4:192 Langages 29.
- Turnbull, Allen A, Kelly G Shaver et Lloyd Strickland, « Medium of Communication, Differential Power and Phasing of Concessions : Negotiating Success and Attributions of the Opponent » (1976) 2:3 Hum Comm Res 262.
- Turner, Ronny E, Charles Edgley et Glen Olmstead. « Information Control in Conversations : Honesty is Not Always the Best Policy » (1975) 11 Kansas J Soc 69.
- Tversky, Amos et Daniel Kahneman. « Judgment under Uncertainty : Heuristics and Biases » (1974) 185:4157 Science 1124.
- Underwood, Richard H. « Adversary Ethics: More Dirty Tricks » (1982) 6 J Am Trial Advoc 265.
- Valdés, Guadalupe. « Analyzing the Demands that Courtroom Interaction Makes Upon Speakers of Ordinary English : Toward the Development of a Coherent Descriptive Framework » (1986) 9:3 Discourse Processes 269.
- Valley, Kathleen L, Joseph Moag et Max H Bazerman. « A Matter of Trust : Effects of Communication on the Efficiency and Distribution of Outcomes » (1998) 34 J Econ Behav Organ 211.
- Van Baaren, Rick B, Rob W Holland, Bregje Steenaert et Ad van Knippenberg. « Mimicry for Money : Behavioral Consequences of Imitation » (2003) 39 J Exp Soc Psychol 393.

- Van Kleef, Gerben A, Astrid C Homan et Arik Cheshin, « Emotional Influence at Work : Take it EASI » (2012) 2:4 *Organ Psychol Rev* 311.
- Van Kleef, Gerben A, Carsten K W De Dreu et Antony S R Manstead. « The Interpersonal Effects of Emotions in Negotiations : A Motivated Information Processing Approach » (2004) 87:4 *J Pers Soc Psychol* 510.
- Van Kleef, Gerben A. « How Emotions Regulate Social Life : The Emotions as Social Information (EASI) Model » (2009) 18:3 *Curr Dir Psychol* 184.
- Van Rillaer, Jacques. « Strategies of Dissimulation in Pseudosciences » (1991) 9:2 *New Ideas Psychol* 235.
- Van Swol, Lyn M, et Michael T Braun. « Channel Choice, Justification of Deception, and Detection » (2014) 64:6 *J Comm* 1139.
- Van Zant, Alex B, et Laura J Kray. « I Can't Lie to Your Face : Minimal Face-to-Face Interaction Promotes Honesty » (2014) 55 *J Exp Soc Psychol* 234.
- Verschuere, Bruno, Adriaan Spruyt, Ewout H Meijer et Henry Otgaar. « The Ease of Lying » (2011) 20:3 *Conscious Cogn* 908.
- Vrij, Aldert, et Pär Anders Granhag. « Eliciting Cues to Deception and Truth : What Matters are the Questions Asked » (2012) 1 *J Appl Res Mem Cogn* 110.
- Vrij, Aldert, et Samantha Mann. « Detecting Deception : The Benefit of Looking at a Combination of Behavioral, Auditory and Speech Content Related Cues in a Systematic Manner » (2004) 13 *Group Decis Negot* 61.
- Vrij, Aldert, et Samantha Mann. « Telling and Detecting Lies in a High-Stake Situation: The Case of a Convicted Murderer » (2001) 15 *J Appl Psychol* 187.
- Vrij, Aldert, et Shara K Lochun. « Neuro-Linguistic Programming and the Police : Worthwhile or Not? » (1997) 12:1 *J Pol Crim Psychol* 25.
- Vrij, Aldert, Katherine Edward et Ray Bull. « Stereotypical Verbal and Nonverbal Responses While Deceiving Others » (2001) 27:7 *Pers Soc Psychol Bull* 899.
- Vrij, Aldert, Lucy Akehurst et Paul Morris. « Individual Differences in Hand Movements During Deception » (1997) 21:2 *J Nonverbal Behav* 87.
- Vrij, Aldert, Lucy Akehurst, Stavroula Soukara et Ray Bull. « Detecting Deceit via Analyses of Verbal and Nonverbal Behavior in Children and Adults » (2004) 30:1 *Hum Comm Res* 8.
- Vrij, Aldert, Pär Anders Granhag et Stephen Porter. « Pitfalls and Opportunities in Nonverbal and Verbal Lie Detection » (2010) 11:3 *Psychol Sci Publ Interest* 89.

- Vrij, Aldert, Samantha A Mann, Ronald P Fisher, Sharon Leal, Rebecca Milne et Ray Bull. « Increasing Cognitive Load to Facilitate Lie Detection : The Benefit of Recalling an Event in Reverse Order » (2008) 32 *Law Hum Behav* 253.
- Vrij, Aldert, Samantha Mann et Ronald P Fisher. « Information-Gathering vs Accusatory Interview Style : Individual Differences in Respondents' Experiences » (2006) 41:4 *Pers Individ Dif* 589.
- Vrij, Aldert, Samantha Mann, Sharon Leal et Ronald P Fisher. « Look Into my Eyes : Can an Instruction to Maintain Eye Contact Facilitate Lie Detection ? » (2010) 16:4 *Psychol Crim & L* 327.
- Vrij, Aldert, Samantha Mann, Susanne Kristen et Ronald P Fisher. « Cues to Deception and Ability to Detect Lies as a Function of Police Interview Styles » (2007) 31:5 *Law Hum Behav* 499.
- Vrij, Aldert, Sharon Leal, Pär Anders Granhag, Samantha Mann, Ronald P Fisher, Jackie Hillman et Kathryn Sperry. « Outsmarting the Liars : The Benefits of Asking Unanticipated Questions » (2009) 33:2 *Law Hum Behav* 159.
- Vrij, Aldert. « Behavioral Correlates of Deception in a Simulated Police Interview » (1995) 129:1 *JRL* 15.
- Vrij, Aldert. « Credibility Judgements of Detectives : The Impact of Nonverbal Behavior, Social Skills, and Physical Characteristics on Impression Formation » (1993) 133:5 *J Soc Psychol* 601.
- Vrij, Aldert. « Criteria-Based Content Analysis: A Qualitative Review of the First 37 Studies » (2005) 11:1 *Psychol Public Policy Law* 3.
- Vrij, Aldert. « Why Professionals Fail to Catch Liars and How They Can Improve » (2004) 9 *Legal Criminol Psych* 159.
- Vrij, Aldert, Gün R Semin et Ray Bull. « Insight into Behavior Displayed During Deception » (1996) 22:4 *Hum Comm Res* 544.
- Walczyk, Jeffrey J, Diana A Griffith, Rachel Yates, Shelley R Visconte, Byron Simoneaux et Laura L Harris. « Lie Detection by Inducing Cognitive Load Eye Movements and Other Cues to the False Answers of Witnesses to Crimes » (2012) 39:7 *Crim Justice Behav* 887.
- Walczyk, Jeffrey J, Jonathan P Schwartz, Rayna Clifton, Barrett Adams, Min Wei et Peijia Zha. « Lying Person-to-Person About Life Events : A Cognitive Framework for Lie Detection » (2005) 58:1 *Pers Psychol* 141.
- Walczyk, Jeffrey J, Karen S Roper, Eric Seemann et Angela M Humphrey. « Cognitive Mechanism Underlying Lying to Questions : Response Time as a Cue to Deception » (2003) 17:7 *Appl Cogn Psychol* 755.

- Walther, Joseph B. « Interpersonal Effects in Computer-Mediated Interaction : A Personal Perspective » (1992) 19:1 *Comm Res* 52.
- Warmelink, Lara, Aldert Vrij, Samantha Mann et Pär Anders Granhag. « Spatial and Temporal Details in Intentions : A Cue to Detecting Deception » (2013) 27 *Appl Cogn Psychol* 101.
- Warren, Gemma, Elizabeth Schertler et Peter Bull, « Detecting Deception from Emotional and Unemotional Cues » (2009) 33 *J Nonverbal Behav* 59.
- Wason, P C. « Reasoning About a Rule » (1968) 20 *Q J Exp Psychol A* 273.
- Wason, P C. « On the Failure to Eliminate Hypotheses in a Conceptual Task » (1960) 12 *Q J Exp Psychol A* 129.
- Wellborn III, Olin Guy. « Demeanor » (1991) 76 *Cornell L Rev* 1075.
- Williams, Mark A, et Jason B Mattingley. « Do Angry Men Get Noticed? » (2006) 16:11 *Curr Biol* 402.
- Willis, Janine, et Alexander Todorov, « First Impressions : Making Up Your Mind After a 100-Ms Exposure to a Face » (2006) 17:7 *Psychol Sci* 592.
- Wiseman, Richard, Caroline Watt, Leanne ten Brinke, Stephen Porter, Sara-Louise Couper et Calum Rankin. « The Eyes Don't Have It: Lie Detection and Neuro-Linguistic Programming », en ligne : (2012) 7:7 *PLoS ONE* <<http://www.plosone.org>>.
- Woodbury, Hanni. « The Strategic Use of Questions in Court » 48:3 *Semiotica* 197.
- Yan, Wen-Jing, Qi Wu, Jing Liang, Yu-Hsin Chen et Xiaolan Fu. « How Fast are the Leaked Facial Expressions : The Duration of Micro-Expressions » (2013) 37:4 *J Nonverbal Behav* 217.
- Zebrowitz, Leslie A, et Susan M McDonald. « The Impact of Litigants' Babyfacedness and Attractiveness on Adjudications in Small Claims Courts » (1991) 15:6 *Law Hum Behav* 603.
- Zebrowitz, Leslie A, Luminita Voinescu et Mary Ann Collins. « Wide-Eyed and Crooked-Faced : Determinants of Perceived and Real Honesty Across the Life Span » (1996) 22:12 *PersSoc Psychol Bull* 1258.
- Zebrowitz, Leslie A, McArthur and Susan A. Friedman. « Illusory Correlation in Impression Formation: Variations in the Shared Distinctiveness Effect as a Function of the Distinctive Person's Age, Race, and Sex » (1980) 39:4 *J Pers Soc Psychol* 615.

### Articles publiés dans des ouvrages collectifs

- Baran, George R, Mohammad F Kiani et Solomon Praveen Samuel, Science, « Pseudoscience, and Not Science : How Do They Differ? » dans George R Baran, Mohammad F Kiani et Solomon Praveen Samuel, dir, *Healthcare and Biomedical Technology in the 21st Century: An Introduction for Non-Science Majors*, New York, Springer, 2014, 19-57.
- Barry, Bruce, Ingrid Smithey Fulmer et Gerben A Van Kleef. « I Laughed, I Cried, I Settled : The Role of Emotion in Negotiation » dans Michele J Gelfand et Jeanne M Brett, dir, *The Handbook of Negotiation and Culture*, Stanford, Stanford University Press, 2004, 71-94.
- Baumeister, Roy F. « The Self » dans Daniel T Gilbert, Susan T Fiske et Gardner Lindzey, *The Handbook of Social Psychology*, 4e éd, Boston, McGraw-Hill, 1998, 680-740.
- Bitti, Pio Enrico Ricci, et Isabella Poggi. « Symbolic Nonverbal Behavior : Talking Through Gestures » dans Robert S Feldman et Bernard Rimé, dir, *Fundamentals of Nonverbal Behavior*, New York, Cambridge University Press, 1991, 433-457.
- Bull, Ray, et Stavroula Soukara. « Four Studies of What Really Happen in Police Interviews » dans Daniel G Lassiter et Christian A Meissner, dir, *Police Interrogations and False Confessions : Current Research, Practice, and Policy Recommendation*, Washington, American Psychological Association, 2010, 81-95.
- Buller, David B et Judee K Burgoon. « Deception : Startegic and Nonstrategic Communication » dans John A Daly et John M Wiemann, dir, *Strategic Interpersonal Communication*, Hillsdale, Lawrence Erlbam, 1994, 191-224.
- Burgoon, Judee K, et David B Buller. « Interpersonal Deception Theory » dans John S Seiter et Robert H Gass, dir, *Perspectives on Persuasion, Social Influence, and Compliance Gaining*, Boston, Allyn & Bacon, 2004, 239-264.
- Camerer, Colin. « Individual Decision Making » dans John H Kagel et Alvin E Roth, dir, *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton, Princeton University Press, 1995, 587-703.
- Carrilho, Manuel Maria. « Les racines de la rhétorique : L'antiquité grecque et romaine » dans Michel Meyer, dir, *Histoire de la rhétorique des Grecs à nos jours*, Paris, Le Livre de poche, 1999, 20-55.
- Cody, Michael J, Peter J Marston et Myrna Foster, « Deception : Paralinguistic and Verbal Leakage » dans Robert N Bostrom, dir, *Communication Yearbook 8*, Beverly Hill, Sage, 1984, 464-490.

- Cooper, Barry S, Hugues Hervé et John C Yuille. « Evaluating Truthfulness : Detecting Truth and Lies in Forensic Contexts » dans Ray Bull, Tim Valentine et Dr Tom Williamson, dir, *Handbook of Psychology of Investigative Interviewing: Current Developments and Future Directions*, Hoboken, John Wiley & Sons, 2009, 301-328.
- Cotterill, Janett. « Witness Examination » dans Keith Brown, dir, *Encyclopedia of Language & Linguistics*, Amsterdam, Elsevier, 2006, 592-600.
- DePaulo, Bella M, et Howard S Friedman. « Nonverbal Communication » dans Daniel T Gilbert, Susan T Fiske et Gardner Lindzey, dir, *The Handbook of Social Psychology*, Boston, McGraw-Hill, 1998, 3-40.
- DePaulo, Bella M, Julie I Stone et G Daniel Lassiter. « Deceiving and Detecting Deceit » dans Barry Royce Schlenker, dir, *The Self and Social Life*, Boston, McGraw-Hill, 1985, 323-370.
- DePaulo, Bella M, et Susan E Kirkendol. « The Motivational Impairment Effect in the Communication of Deception » dans John C Yuille, dir, *Credibility Assessment*, Dordrecht, Kluwer, 1989, 51-70.
- DePaulo, Bella M, et Wendy L Morris. « Discerning Lies from Truths : Behavioral Cues to Deception and the Indirect Pathway of Intuition » dans Pär Anders Granhag et Leif A Strömwall, dir, *The Detection of Deception in Forensic Contexts*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, 15-40.
- Ekman, Paul, et Mark G Frank. « Lies that Fail » dans Michael Lewis et Carolyn Saarni, dir, *Lying and Deception in Everyday Life*, New York, Guilford Press, 1993, 184-200.
- Ekman, Paul. « Communication Through Nonverbal Behavior : A Source Of Information About an Interpersonal Relationship » dans Silvan S Tomkins et Carroll E Izard, dir, *Affect, Cognition and Personality*, New York, Springer, 1965, 389-442.
- Ekman, Paul. « Expression and the Nature of Emotion » dans Klaus R Scherer et Paul Ekman, dir, *Approaches to Emotion*, Hillsdale, Lawrence Erlbam, 1984, 319-343.
- Ekman, Paul. « Lie Catching and Micro Expressions » dans Clancy Martin, dir, *The Philosophy of Deception*, Oxford, Oxford University Press, 2009, 118-138.
- Ekman, Paul. « The Argument and Evidence about Universals in Facial Expressions of Emotion » dans Hugh L Wagner et Antony S R Manstead, dir, *Handbook in Social Psychophysiology*, Hoboken, John Wiley & Sons, 1989, 143-164.

- Ekman, Paul. « Universal and Cultural Differences in Facial Expressions of Emotion » dans James Cole, dir, *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln, University of Nebraska Press, 1972, 207-282.
- Ellsworth, Phoebe C, et Klaus R Scherer. « Appraisal Processes in Emotion » dans Richard J Davidson, Klaus R. Sherer et H Hill Goldsmith, dir, *Handbook of Affective Sciences*, New York, Oxford University Press, 2003, 572-595.
- Erickson, Frederick. « One Function of Proxemic Shifts in Face-to-Face Interaction » dans Adam Kendon, Richard M Harris et Mary R Key, dir, *Organization of Behavior in Face-to-Face Interaction*, The Hague, Mouton, 1975, 175-187.
- Ekman, Paul. « Why Lies Fail and What Behaviors Betray a Lie » dans John C Yuille, dir, *Credibility Assessment*, Dordrecht, Kluwer, 1989, 71-81.
- Findley, Keith A. « Tunnel Vision » dans Brian L Cutler, dir, *Conviction of the Innocent*, Washington, American Psychological Association, 2010, 303-323.
- Finset, Arnstein, et Lidia Del Piccolo. « Nonverbal Communication in Clinical Contexts » dans Michela Rimondini, dir, *Communication in Cognitive Behavioral Therapy*, New York, Springer, 2011, 107-128.
- Frank, Mark G, John D Yarbrough et Paul Ekman. « Investigative Interviewing and the Detection of Deception » dans Tom Williamson, dir, *Investigative Interviewing : Rights, Research and Regulation*, Portland, Willan Publishing, 2006, 229-256.
- Frank, Mark G. « Research Methods in Detecting Deception Research » dans Jinni A Harrigan, Robert Rosenthal et Klaus R Scherer, dir, *The New Handbook of Methods in Nonverbal Behavior Research*, New York, Oxford University Press, 2005, 341-367.
- Frank, Mark G. « Smiles, Lies and Emotion » dans Millicent H Abel, dir, *An Empirical Reflection on the Smile*, Lewinston, Edwin Mellen Press, 2002, 15-43.
- Fridlund, Alan J, Paul Ekman et Harriet Oster. « Facial Expressions of Emotion : Review of Literature » dans Aron Wolfe Siegman et Stanley Feldstein, dir, *Nonverbal Behavior and Communication*, Hillsdale, Lawrence Erlbaum, 1987, 1970-1983.
- Fridlund, Alan J, et James A Russell. « The Functions of Facial Expressions : What's in a Face? » dans Valérie Manusov et Miles L Patterson, dir, *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*, Thousand Oaks, Sage Publications, 2006, 299-321.
- Haggard, Ernest A, et Kenneth S Isaacs, « Micromomentary Facial Expressions as Indicators of Ego Mechanisms in Psychotherapy » dans Louis A Gottschalk et

- Arthur H Auerbach, dir, *Methods of Research in Psychotherapy*, New York, Springer, 1966, 154-165.
- Hamilton, David L. « Illusory Correlations as a Basis for Stereotypes » dans David L Hamilton, dir, *Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior*, Hillsdale, Erlbaum, 1981, 115-144.
- Harrigan, Jinni A. « Proxemics, Kinesics, and Gaze » dans Jinni A Harrigan, Robert Rosenthal et Klaus R Scherer, dir, *The New Handbook of Methods in Nonverbal Behavior Research*, New York, Oxford University Press, 2005, 137-198.
- Hervé, Hugues, Barry Cooper, Anton Schweighofer et Mary Santarcangelo. « Assessing and Treating Sexual Offenders : The Importance of Effective Interviewing and Evaluating Truthfulness » dans Barbara K Schwartz, dir, *The Sex Offender*, Volume 8, New York, Civic Research Institute, 2014.
- Hyman, Ray. « Why and When Are Smart People Stupid? » dans Robert J Sternberg, dir, *Why Smart People Can Be So Stupid*, New Haven, Yale University Press, 2001, 1-23.
- Jamison, Stephanie W, et Michael Witzel, « Vedic Hinduism » dans Arvind Sharma, dir, *The Study of Hinduism*, Columbia, University of South Carolina Press, 2003, 65-113.
- Kendon, Adam. « Gesture and Speech : How They Interact » dans John M Wiemann et Randall Harrison, dir, *Nonverbal Interaction*, Thousand Oaks, Sage Publications, 1983, 13-46.
- Klennert, Mary D. « Emotions as Behavior Regulators : Social Referencing in Infancy » dans Robert Plutchik et Henry Kellerman, dir, *Emotion : Theory, Research and Experience*, New York, Academic Press, 1983, p 57-68.
- Krauss, Robert M, et Susan R Fussell. « Social Psychological Models of Interpersonal Communication » dans Arie W Kruglanski et E Tory Higgins, dir, *Social Psychology : Handbook of Basic Principles*, New York, Guilford Press, 1996, 655-701.
- Krauss, Robert M, Yihsiu Chen et Purnima Chawla. « Nonverbal Behavior and Nonverbal Communication : What do Conversational Hand Gestures Tell Us » dans James M Olson et Mark P Zanna, dir, *Advances in Experimental Social Psychology*, San Diego, Academic Press, 1996, 389-450.
- Kudesia, Ravi S, et Hillary Anger Elfenbein. « Nonverbal Communication in the Workplace » dans Mark L Knapp et Judith A Hall, dir, *Nonverbal Communication*, Berlin, De Gruyter Mouton, 2013, p 805-832.

- Lakatos, Imre. « Introduction : Science and Pseudoscience » dans John Worrall et Gregory Currie, dir, *The Methodology of Scientific Research Programmes : Philosophical Papers*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, 1-7.
- Lilienfeld, Scott O, Steven Jay Lynn et Jeffrey M Lohr. « Science and Pseudoscience in Clinical Psychology: Initial Thoughts, Reflections, and Considerations » dans Scott O Lilienfeld, Steven Jay Lynn et Jeffrey M Lohr, dir, *Science and Pseudoscience in Clinical Psychology*, New York, Guilford Press, 2004, 1-14.
- Matoesian, Gregory. « Language in Courtroom Interaction » dans Carol A Chapelle, dir, *The Encyclopedia of Applied Linguistics*, Oxford, Blackwell, 1-10.
- Matsumoto, David, Dacher Keltner, Michelle N Shiota, Maureen O'Sullivan et Mark Frank. « Facial Expressions of Emotion » dans Michael Lewis, Jeannette M Haviland-Jones et Lisa Feldman Barrett, dir, *Handbook of Emotions*, New York, Guilford, 2008, 211-234.
- Matsumoto, David. « Culture and Emotional Expression » dans Robert S Wyer, Chi-yue Chiu et Ying-yi Hong, dir, *Understanding Culture: Theory, Research, and Application*, Philadelphia, Psychology Press, 2009, 263-279.
- Matsumoto, David. « Culture and Nonverbal Behavior » dans Valérie Manusov et Miles L Patterson, dir, *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*, Thousand Oaks, Sage Publications, 2006, 219-235.
- McCornack, Steven A, et Malcolm R Parks. « Detection Deception and Relational Development : The Other Side of Trust » dans Margaret L McLaughlin, dir, *Communication Yearbook 9*, Beverly Hills, Sage, 1986, 377-389.
- McCornack, Steven A. « The Generation of Deceptive Messages : Laying the Groundwork for a Viable Theory of Interpersonal Deception » dans John O Greene, dir, *Message Production : Advances in Communication Theory*, Mahway, Lawrence Erlbaum, 1997, 91-126.
- Meissner, Christian A, et Saul M Kassin. « You're Guilty, so Just Confess ! Cognitive and Behavioral Confirmation Biases in the Interrogation Room » dans Daniel G Lassiter, dir, *Interrogations, Confessions, and Entrapment*, New York, Kluwer Academic/Plenum Publishers, 2004, 85-106.
- O'Donohue, William T, Scott O Lilienfeld et Katherine A Fowler. « Science is an Essential Safeguard Against Human Error » dans Scott O Lilienfeld et William T O'Donohue, dir, *The Great Ideas of Clinical Science: 17 Principles that Every Mental Health Professional Should Understand*, New York, Routledge, 2007, 3-28.
- Patenaude, Pierre. « De Mohan à J.L. J., de Daubert à Khumo : qu'en est-il de la preuve scientifique ou technique innovatrice? », dans Service de la formation

- permanente du Barreau du Québec, *Développements récents en droit administratif et constitutionnel*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 2002, 109-138.
- Pilato, Madison. « Pseudoscience » dans Fred R Volkmar, dir, *Encyclopedia of Autism Spectrum Disorders*, New York, Springer, 2013, 2425-2426.
- Porter, Stephen, et Leanne ten Brinke. « Discovering Deceit : Applying Laboratory and Field Research in the Search for Truthful and Deceptive Behavior » dans Barry S Cooper, Dorothee Griesel et Marguerite Ternes, dir, *Applied Issues in Investigative Interviewing, Eyewitness Memory, and Credibility Assessment*, New York, Springer, 2013, 221-237.
- Robinson, Jeffrey D. « Nonverbal Communication and Physician-Patient Interaction : Review and New Directions » dans Valerie Manusov et Miles L Petterson, dir, *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*, Thousand Oaks, Sage Publications, 2009, 437-459.
- Searcy, Michael, Steve Duck et Peter Blanck. « Communication in the Courtroom and the Appearance of Justice » dans Robert Feldman et Ron Riggio, dir, *Nonverbal Behavior in the Courtroom*, New York, Psychology Press, 2005, 41-61.
- Self, Charles C. « Credibility » dans Don W Stacks et Michael B Salwen, dir, *Integrated Approach to Communication Theory and Research*, Mahwah, Lawrence Erlbaum, 1996, 421-441.
- Sporer, Siegfried L. « Reality Monitoring and Detection of Deception » dans Pär Anders Granhag et Leif A Strömwall, dir, *The Detection of Deception in Forensic Contexts*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, 64-102.
- St-Yves, Michel, et Christian A Meissner, « Interviewing Suspects » dans Michel St-Yves, dir, *Investigative Interviewing : The Essentials*, Toronto, Carswell, 2014, 145-190.
- Tecce, Joseph J. « Psychology, Physiology and Experimental » dans McGraw-Hill *Yearbook of Science and Technology*, New York, McGraw-Hill, 1992, 375-377.
- Todorov, Alexander T, Christopher C Said et Sara C Verosky. « Personality Impressions from Facial Appearance » dans Gillian Rhodes, Andy Calder, Mark Johnson et Jim Haxby, dir, *Oxford Handbook of Face Perception*, Oxford, Oxford University Press, 2011, 631-653.
- Tooby, John, et Leda Cosmides. « The Evolutionary Psychology of the Emotions and Their Relationship to Internal Regulatory Variables » dans Michael Lewis, Jeannette M Haviland-Jones et Lisa Feldman Barrett, dir, *Handbook of Emotions*, New York, Guilford, 2008, 114-137.

- Vrij, Aldert, Fiona Harden, Jo Terry, Katherine Edward et Ray Bull. « The Influence of Personal Characteristics, Stakes and Lie Complexity on the Accuracy and Confidence to Detect Deceit » dans Ronald Roesh, Raymond R Corrado et Rebecca Dempster, dir, *Psychology in the Courts*, London, Routledge, 2001, 289-304.
- Vrij, Aldert, et Giorgio Ganis. « Theories in Deception and Lie Detection » dans David C Raskin, Charles R Honts et John C Kircher, dir, *Credibility Assessment : Scientific Research and Applications*, San Diego, Academic Press, 2014, 303-375.
- Vrij, Aldert. « Nonverbal Communication and Credibility » dans Amina A Memon, Aldert Vrij et Ray Bull, dir, *Psychology and Law : Truthfulness, Accuracy and Credibility*, 2e éd, Cambridge, McGraw-Hill, 1998, 32-58.
- Vrij, Aldert. « Telling and Detecting Lies » dans Nicky Brace et Helen L Westcott, dir, *Applying Psychology*, Chichester, Wiley, 2002, 179-242.
- Vrij, Aldert. « Telling and Detecting Lies as a Function of Raising the Stakes » dans Caroline M Breur, dir, *New Trends in Criminal Investigation and Evidence : Volume II*, Antwerp, Intersentia, 2000, 699-709.
- Walker, Anne. « Linguistic Manipulation, Power, and the Legal Setting » dans Leah Kedar, dir, *Power Through Discourse*, Norwood, Ablex, 1987, 57-80.
- Weingart, Laurie R, et Mara Olekalns. « Communication Process in Negotiation : Frequencies, Sequences, and Phases » » dans Michele J Gelfand et Jeanne M Brett, dir, *The Handbook of Negotiation and Culture*, Stanford, Stanford University Press, 2004, 143-157.
- Wilson, Nona. « Commercializing Mental Health Issues : Entertainment, Advertising, and Psychological Advice » dans Scott O Lilienfeld, Steven Jay Lynn et Jeffrey M Lohr, dir, *Science and Pseudoscience in Clinical Psychology*, New York, Guilford Press, 2004, 425-460.
- Yarbrough, John, Hugues Hervé et Robert Harms, « The Sins of Interviewing : Errors Made by Investigative Interviewers and Suggestions for Redress » dans Barry S Cooper, Dorothee Griesel et Marguerite Ternes, dir, *Applied Issues in Investigative Interviewing, Eyewitness Memory, and Credibility Assessment*, New York, Springer, 2013, 59-98.
- Zuckerman, Miron, Bella M DePaulo et Robert Rosenthal, « Verbal and Nonverbal Communication of Deception » dans Leonard Berkowitz, dir, *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, 1981, 1-59.
- Zuckerman, Miron, et Robert E Driver. « Telling Lies : Verbal and Nonverbal Correlates of Deception » dans Aron W Siegman et Stanley Feldstein, dir,

*Multichannel Integrations of Nonverbal Behavior*, Hillsdale, Erlbaum, 1985, 129-147.

### Monographies

Atkinson, Max. *Lend Me Your Ears : All You Need to Know About Making Speeches and Presentations*, Oxford, Oxford University Press, 2004

Atkinson, Max, et Paul Drew, *Order in Court : The Organization of Verbal Interaction in Judicial Settings*, London, Macmillan, 1979.

Bavelas, Janet Beavin, Alex Black, Nicole Chovil et Jennifer Mullett. *Equivocal Communication*, Newbury Park, Sage, 1990.

Birdwhistell, Ray. *Kinesics and Context*, Philadelphia, University of Pennsylvania, 1970.

Bonafous, Norbert Alexandre. *La rhétorique d'Aristote*, Paris, A Durand, 1956.

Brooks, Peter, et Paul Gewirtz. *Law's Stories: Narrative and Rhetoric in the Law*, NewHaven, Yale University Press, 1996.

Bruner, Jerome. *Making Stories : Law, Literature, Life*, New York : Farrar, Straus and Giroux, 2002.

Burgoon, Judee K, Laura K Guerrero et Kory Floyd. *Nonverbal Communication*, Upper Saddle River, Pearson, 2010.

Collidi, Carlo. *Les aventures de Pinocchio*. Histoire d'une marionette, Bibliothèque électronique du Québec, 2002.

Darwin, Charles. *L'expression des émotions chez l'homme et les animaux*, Paris, Reinwald, 1890.

Ducharme, Léo. *Précis de la preuve*, 6e éd, Montréal, Wilson & Lafleur, 2005.

Duchenne de Boulogne, Guillaume-Benjamin. *Mécanisme de la Physionomie Humaine*, Paris, Jules Renouard, 1862.

Duncan Jr, Starkey, et Donald W Fiske, *Face-to-Face Interaction : Research, Methods, and Theory*, Hillsdale, Lawrence Erlbam, 1977.

Efron, David. *Gestures and Environment*, New York, King's Crown, 1941.

Ekman, Paul, et Wallace V Friesen. *Unmasking the Face : A Guide to Recognizing Emotions From Facial Clues*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1975.

- Ekman, Paul. *Emotions Revealed : Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life*, New York, Henry Holt and Company, 2003.
- Ekman, Paul. *Telling Lies*, 2e éd, New York, Norton, 1992.
- Feyereisen, Pierre, et Jacques-Dominique de Lannoy. *Gesture and Speech: Psychological Investigations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.
- Findle, Jessica D, et Bruce D Sales. *The Science of Attorney Advocacy : How Courtroom Behavior Affects Jury Decision Making*, Washington, American Psychological Association, 2012.
- Fortune, William H, Richard H Underwood et Edward J Imwinkelried. *Modern Litigation and Professional Responsibility Handbook : The Limits of Zealous Advocacy*, Second Edition, New York, Aspen Law & Business, 2000.
- Frank, Jerome. *Courts on Trial : Myth and Reality in American Justice*, Princeton, Princeton University Press, 1949.
- Frederick, Jeffrey T. *Mastering Voir Dire and Jury Selection: Gain and Edge in Questioning and Selecting Your Jury*, Washington, ABA Book Publishing, 2011.
- Gardner, Martin. *Fads and Fallacies in the Name of Science*, New York, Dover Publications, 1957.
- Goffman, Erving. *The Presentation of Self in Everyday Life*, Garden City, Double Day, 1959.
- Golani, Illan. *The Golden Jackal*, TelAviv, Movement Notation Society, 1969.
- Granhag, Pär Anders, Aldert Vrij et Bruno Verschuere. *Detecting Deception : Current Challenges and Cognitive Approaches*, Chichester, Wiley, 2014.
- Granhag, Pär Anders, et Leif A Strömwall. *The Detection of Deception in Forensic Contexts*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.
- Grenig, Jay E, et Rocco M Scanza. *Case Preparation and Presentation : A Guide for Arbitration Advocates and Arbitrators*, New York, JurisNet, 2013.
- Grice, Paul. *Studies in the Way of Words*, Cambridge, Harvard University Press, 1989.
- Harrigan, Jinni A, Robert Rosenthal et Klaus R Scherer. *The New Handbook of Methods in Nonverbal Behavior Research*, New York, Oxford University Press, 2005.
- Hines, Terence. *Pseudoscience and the Paranormal*, 2e éd, Amherst, Prometheus, 2003.

- Huber, Peter W. *Galileo's Revenge : Junk Science in the Courtroom*, New York, Basic Books, 1991.
- Hugo, Victor. *Les misérables*, Paris, Gallimard, 1951.
- Inbau, Fred E, John E Reid, Joseph P Buckley, Brian C Jayne. *Criminal Interrogation and Confessions*, 5e éd, Burlington, Jones & Bartlett Learning, 2013.
- Jackson, Bertrand S. *Making Sense in Law : Linguistic, Psychological and Semiotic Perspectives*, Liverpool, Deborah Charles Publicaions, 1995.
- Jefferson, Tom, et Fiona Godlee, *Peer Review in Health Sciences*, 2e éd, London, BMJ Books, 2003.
- Knapp, Mark L, et Judith A Hall. *Nonverbal Communication in Human Interaction*, 7e éd, New York, Harcourt Brace, 1997.
- Knapp, Mark L. *Lying and Deception in Human Interaction*, Boston, Pearson, 2008.
- Laban, Rudolf. *Labanotation*, New York, New Directions, 1961.
- Larivée, Serge. *Quand le paranormal manipule la science*, Montréal, Multimondes, 2014.
- Manusov, Valérie, et Miles L Patterson. *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*, Thousand Oaks, Sage Publications, 2006.
- Matoesian, Gregory. *Reproducing Rape : Domination Through Talk in the Courtroom*, Chicago, The University of Chicago Press, 1993.
- Matsumoto, David, Mark G Frank et Hyi Sung Hwang. *Nonverbal Communication : Science and Applications*, Thousand Oaks, Sage Publications, 2013.
- Miller, Gerald R, et James B Stiff, *Deceptive Communication*, Thousand Oaks, Sage Publications, 1993.
- O'Barr, William. *Linguistic Evidence : Language, Power and Strategy in the Courtroom*, New York, Academic Press, 1982.
- O'Keefe, Daniel J. *Persuasion : Theory and Research*, Newbury Park, Sage, 1990.
- Offit, Paul A. *Autism's False Prophets: Bad Science, Risky Medicine, and the Search for a Cure*, New York, Columbia University Press, 2008.
- Popper, Karl. *The Logic of Scientific Discovery*, New York, Basic Books, 1959.
- Reid, Hubert. *Dictionnaire de droit québécois et canadien*, Montréal, Wilson & Lafleur, 2010.
- Rosen, Richard Dean. *Psychobabble: Fast Talk and Quick Cure in the Era of Feeling*, New Work, Avon, 1977.

- Ruscio, John. *Clear Thinking with Psychology : Separating Sense from Nonsense*, Pacific Grove, Wadsworth, 2001.
- Russell, Bertrand. *Our Knowledge of the External World as a Field For Scientific Method in Philosophy*, London, George Allen & Unwin Ltd, 1914.
- Sagan, Carl. *The Demon Haunted World: Science as a Candle in the Dark*, New York, Random House, 1995.
- Shakespeare, William. *Troilus et Cressida*, Paris, Didier et Co, 1861.
- Shermer, Michael. *Why People Believe Weird Things*, New York, Freeman, 1997.
- St-Yves, Michel. *Les entrevues d'enquête - L'essentiel*, Cowansville, Yvon Blais, 2014.
- Stanovich, Keith E. *How to Think Straight About Psychology*, 4e éd, New York, HarperCollins, 1997.
- Stanovich, Keith E. *What Intelligence Tests Miss : The Psychology of Rational Thought*, New Haven, Yale University Press, 2009.
- Tavris, Carol. *Psychobabble and Biobunk: Using Psychology to Think Critically about Issues in the News*, Upper Saddle, Prentice Hall, 2000.
- Vrij, Aldert. *Detecting Lies and Deceit*, 2e éd, Chichester, Wiley, 2008.
- Watson, O Michael. *Proxemic Behaviour : A Cross-Cultural Study*, The Hague, Mouton, 1970.

### **Manuscrits non publiés**

- Chapuis, Laurence. *Argumentation dans le discours judiciaire : Analyse linguistique des arrêts de la Cour de cassation*, thèse de doctorat, Département des langues modernes, Université de Rey Juan Carlos, 2012, à la p 29 [non publiée].
- Larivée, Serge. « Science contre pseudo-sciences : un combat inégal » (Conférence d'ouverture du 35e Congrès de l'Association de professeurs de sciences du Québec, Montréal, 12 octobre 2000), [non publiée].
- Monvoisin, Richard. *Pour une didactique de l'esprit critique : Zététique et utilisation des interstices pseudoscientifiques dans les médias*, thèse de doctorat, Didactique des disciplines scientifiques, Université Grenoble 11 - Joseph Fourier, 2007 [non publiée].

### **Rapports d'enquêtes et de commissions**

British Psychological Society. A Review of the Current Scientific Status and Fields of Application of Polygraphic Deception Detection. BPS Working Party, (2004), en ligne : <<http://www.bps.org.uk>>.

Commission of Inquiry Regarding Thomas Sophonow, Peter Cory, The Inquiry Regarding Thomas Sophonow : The Investigation, Prosecution and Consideration of Entitlement to Compensation (2001), en ligne : <<http://digitalcollection.gov.mb.ca/awweb/pdfopener?smd=1&did=12713&md=1>>.

Groupe de travail sur la prévention des erreurs, Comité FPT des Chefs des Poursuites pénales, judiciaires, Rapport sur la prevention des erreurs judiciaires (2004), en ligne : <<http://publications.gc.ca/collections/Collection/J2-249-2004F.pdf>>.

### **Lois et règlements**

Code des professions, RLRQ, c C-26, art 23.

Règlement sur la formation continue obligatoire des avocats, RLRQ, c B-1, r 12.

### **Reuves en ligne**

Achenbach, Joel. « Why Do Many Reasonable People Doubt Science » (mars 2015), en ligne : National Geographic <<http://ngm.nationalgeographic.com/2015/03/science-doubters/achenbach-text>> (consulté le 10 mars 2015).

Affas, Azia El. « Comment identifier les incohérences entre le verbal et le non-verbal » (janvier 2013), en ligne : L'Économiste <<http://www.leconomiste.com>> (consulté le 30 octobre 2014).

Arnault, Damien. « Quand on fabrique des gestes, on fabrique du mensonge » (juin 2012), en ligne : Le blog du réseau des Jeunes Communicateurs Publics <<http://jcp.communication-publique.fr>> (consulté le 14 aout 2014).

Axelrad, Brigitte. « Quand le corps dit tout haut ce que l'esprit pense tout bas » (avril 2012), en ligne : Sciences... & pseudo-sciences <<http://www.pseudo-sciences.org>> (consulté le 23 mars 2014).

Betti-Cusso, Martine. « Ce que nos gestes disent de nous » (aout 2010), en ligne : Le Figaro <<http://www.lefigaro.fr>> (consulté le 30 octobre 2014).

- Blackburn, Patricia. « Elle publie un livre sur la lecture des gestes » (novembre 2013), en ligne : Le Soleil de Chateauguay <<http://www.cybersoleil.com>> (consulté le 6 novembre 2013).
- Castets, Caroline. « Synergologie, les gestes pour le dire » (mai 2010), en ligne : Le nouvel Économiste <<http://www.lenouveleconomiste.fr>> (consulté le 30 octobre 2014).
- Collignon, Romain. « Synergologie : interview de Christine Gagnon, experte du domaine », (juin 2012) en ligne : Décodeur du non-verbal <<http://decodeurdunonverbal.fr>> (consulté le 25 novembre 2012).
- Desplanques, Anne Caroline. « Bernard Trépanier sous pression » (avril 2013), en ligne : Journal de Montréal <<http://www.journaldemontreal.com>> (consulté le 31 juillet 2014).
- Desplanques, Anne Caroline. « Trahis par leur gestes » (octobre 2012), en ligne : Journal de Montréal <<http://www.journaldemontreal.com>> (consulté le 3 avril 2013).
- Harford, Tim. « More or Less », (août 2009) en ligne : BBC Radio 4 <<http://www.bbc.co.uk/radio/player/b00lyvz9>> (consulté le 30 octobre 2014).
- Houle, Jean. « Cathie Gauthier » (novembre 2013), en ligne : JE <<http://tva.canoe.ca/emissions/je>> (consulté le 30 octobre 2014).
- Laflamme, Cynthia. « Luka Rocco Magnotta : Que dit son non-verbal? » (juin 2012), en ligne : TVA Nouvelles <<http://www.tvanouvelles.ca>> (consulté le 30 octobre 2014).
- Laperrière, Émilie. « Métier : synergologue » (avril 2013), en ligne : La Presse <<http://www.lapresse.ca>> (consulté le 30 octobre 2014).
- Mireault, Caroline. « Comprendre le non verbal dans la communication », (mai 2014) en ligne : Hebdo Rive Nord <<http://www.hebdorivenord.com>> (consulté le 29 mai 2014).
- Pilon, Marie-Claude. « Gagner sa vie grâce aux non-dits » (novembre 2013), en ligne : Châteauguay Express <<http://www.chateauguayexpress.ca>> (consulté le 30 octobre 2014).
- Vadnais, Louise. « Synergologie et droit : Bouge un peu que je t'entende... ou que je te regarde mentir » (décembre 2005), en ligne : Journal du Barreau <<http://www.barreau.qc.ca/pdf/journal/vol37/no16/actualite17.html>> (consulté le 10 mars 2015).

### Sites Internet

ABC Solution. « Synergologie : Aide-mémoire », en ligne : Collège Lionel-Groulx <<http://www.clg.qc.ca>> (consulté le 9 avril 2014).

Barreau du Québec. « Le langage corporel I : Décoder ce qu'on ne dit pas », en ligne : <<http://webpro.barreau.qc.ca/le-langage-corporel.html>> (consulté le 10 juillet 2013).

Barreau du Québec. « Le langage corporel II : Maîtriser l'art de l'interrogatoire », en ligne : <<http://webpro.barreau.qc.ca/le-langage-corporel-2.html>> (consulté le 10 juillet 2013).

Barreau du Québec. « Web-pro », en ligne : <<http://webpro.barreau.qc.ca>> (consulté le 16 février 2015).

Gagnon, Christine. « Observé, vu et prouvé » (juin 2015), en ligne : Le Blogue de Christine Gagnon : La synergologie au quotidien <<http://www.christinegagnonblog.com>> (consulté le 28 août 2015).

Gagnon, Christine. « Quelques uns de nos clients », en ligne : <<http://www.christinegagnon.ca/clients.html>> (consulté le 19 février 2015).

Institut québécois de synergologie, « Formateurs », en ligne : <<http://www.synergoquebec.com/se-former-a-la-synergologie.html>> (consulté le 19 février 2015).

Synergologie. « Apprendre à décoder le langage du corps et traduire nos pensées », en ligne : Synergologie <[http:// http://www.synergologie.org](http://http://www.synergologie.org)> (consulté le 30 octobre 2014).

Synergologie. « Comment et pourquoi classer l'information non-verbale? », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 30 octobre 2014).

Synergologie. « Décrypter le langage corporel avec la discipline Synergologie », en ligne : <[http:// http://www.synergologie.org](http://http://www.synergologie.org)> (consulté le 29 octobre 2014).

Synergologie. « Détecter le mensonge par l'observation et le questionnement », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 10 mars 2015).

Synergologie. « Enjeux scientifiques et Synergologie », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 30 octobre 2014).

Synergologie. « La synergologie est une discipline de méthodes d'interprétation du non verbal », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 30 octobre 2014).

Synergologie. « La Synergologie, discipline d'observation du langage corporel », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 29 octobre 2014).

Synergologie. « Quelques exemples d'observations synergologiques », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 30 octobre 2014).

Synergologie. « S'inscrire à une formation », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 28 août 2015).

Synergologie. « Synergologie, une discipline scientifique de lecture du langage corporel », en ligne : Synergologie <<http://www.synergologie.org>> (consulté le 29 octobre 2014).