

Direction des bibliothèques

AVIS

Ce document a été numérisé par la Division de la gestion des documents et des archives de l'Université de Montréal.

L'auteur a autorisé l'Université de Montréal à reproduire et diffuser, en totalité ou en partie, par quelque moyen que ce soit et sur quelque support que ce soit, et exclusivement à des fins non lucratives d'enseignement et de recherche, des copies de ce mémoire ou de cette thèse.

L'auteur et les coauteurs le cas échéant conservent la propriété du droit d'auteur et des droits moraux qui protègent ce document. Ni la thèse ou le mémoire, ni des extraits substantiels de ce document, ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans l'autorisation de l'auteur.

Afin de se conformer à la Loi canadienne sur la protection des renseignements personnels, quelques formulaires secondaires, coordonnées ou signatures intégrées au texte ont pu être enlevés de ce document. Bien que cela ait pu affecter la pagination, il n'y a aucun contenu manquant.

NOTICE

This document was digitized by the Records Management & Archives Division of Université de Montréal.

The author of this thesis or dissertation has granted a nonexclusive license allowing Université de Montréal to reproduce and publish the document, in part or in whole, and in any format, solely for noncommercial educational and research purposes.

The author and co-authors if applicable retain copyright ownership and moral rights in this document. Neither the whole thesis or dissertation, nor substantial extracts from it, may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

In compliance with the Canadian Privacy Act some supporting forms, contact information or signatures may have been removed from the document. While this may affect the document page count, it does not represent any loss of content from the document.

Université de Montréal

L'évaluation de la structure de personnalité d'un échantillon de
fraudeurs québécois judiciarisés

par
Sophie Gagnon

École de criminologie
Faculté des arts et des sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de
Maîtrise ès Sciences (M.Sc.)
en criminologie

Juillet, 2008

© Sophie Gagnon, 2008



Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé :

L'évaluation de la structure de personnalité d'un échantillon de
fraudeurs québécois judiciarisés

présenté par :
Sophie Gagnon

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

Jean Proulx

.....
président-rapporteur

Jean-Luc Bacher

.....
directeur de recherche

Jean-Pierre Guay

.....
codirecteur

Mathieu Blais

.....
membre du jury

Sommaire

Le but général de cette étude est d'évaluer la structure de personnalité d'un échantillon de fraudeurs québécois judiciairisés à l'aide de deux tests psychométriques, soit le MCMI et le MMPI-2. L'échantillon, composé de 55 participants rencontrés dans des établissements de détention provinciaux et des centres résidentiels communautaires des régions de Québec et de Montréal, a été divisé en trois groupes : les fraudeurs spécialisés, qui ont fait de la fraude leur spécialité criminelle ; les fraudeurs non spécialisés, qui ont commis occasionnellement des fraudes parmi d'autres types de délits ; et les voleurs, soit le groupe de comparaison, qui n'ont aucune condamnation pour fraude. Nous poursuivons les trois objectifs principaux suivants : 1) Décrire les traits de personnalité présents chez les fraudeurs et chez les voleurs, 2) Effectuer une comparaison entre la personnalité des fraudeurs et la personnalité des voleurs, et 3) Comparer la personnalité des fraudeurs spécialisés et des fraudeurs non spécialisés. Les résultats révèlent que les fraudeurs spécialisés obtiennent des scores moyens plus élevés sur les échelles de répression, de dominance, de responsabilité sociale, et du trouble de la personnalité compulsive. Ils présentent donc des traits de personnalité moins pathologiques que les deux autres groupes de délinquants et leur personnalité se rapproche beaucoup plus de la normalité, telle qu'elle est définie par la société. Quant aux fraudeurs non spécialisés et aux voleurs, ils partagent des traits de personnalité comparables et plus pathologiques. Cependant, les résultats sur les échelles de validité des tests indiquent que les fraudeurs spécialisés projettent une image de leur personnalité qui diffère considérablement de leur véritable nature. Ces fraudeurs avaient plus tendance à minimiser l'ampleur de leurs problèmes et à être défensifs lorsqu'ils complétaient les tests.

Mots-clés : fraudeur, voleur, traits de personnalité, tests psychométriques, MCMI, MMPI-2

Abstract

The general objective of this study is to evaluate the personality structure of a sample of convicted fraud offenders from Quebec with the help of two psychometric tests : the MCMI and the MMPI-2. The sample is composed of 55 participants who the author met in provincial detention centres and community residential centres in Quebec City and Montreal. It was divided into three groups : the specialized fraud offenders, who have made fraud their criminal speciality ; the non-specialized fraud offenders, who have committed fraud offences on some occasions among other types of offence ; and the thieves, i.e., the control group, who do not have any fraud sentence. The specific objectives of this study are : 1) To describe the personality traits of fraud offenders and thieves, 2) To make a comparison between the personality of fraud offenders and that of thieves, and 3) To compare the personality of specialized fraud offenders with that of non-specialized fraud offenders. The results reveal that the specialized fraud offenders show higher mean scores on the repression, dominance, social responsibility, and compulsive personality disorder scales. Therefore, the specialized fraud offenders show less pathological personality traits than the other two groups of offenders and their personality is thereby much closer to normality, such as it is defined by society. As for the non-specialized fraud offenders and the thieves, they share comparable pathological personality traits. However, tests results on validity scales indicate that specialized fraud offenders present a picture of their personality that differs considerably from their real nature. These fraud offenders had greater tendency to minimize the extent of their problems and to show a defensive test-taking approach.

Keywords : fraud offender, thief, personality traits, psychometric tests, MCMI, MMPI-2

Table des matières

Sommaire	iii
Abstract	iv
Table des matières	v
Liste des tableaux	viii
Liste des annexes	ix
Remerciements	x
Introduction	1
Chapitre 1 : Revue de la littérature	8
1.1 Le contexte théorique	10
1.1.1 La fraude : définition et statistiques	10
1.1.2 Le concept de la personnalité	13
1.1.3 La personnalité criminelle : théorie explicative du comportement criminel	14
1.2 La personnalité des délinquants économiques.	17
1.2.1 Études sociologiques qui ont nié l'influence de la personnalité dans l'explication du comportement frauduleux	17
1.2.2 Les premiers écrits sur la personnalité des délinquants économiques	19
1.2.2.1 Les recherches à l'étranger	19
1.2.2.2 Les recherches québécoises	24
1.2.3 Les traits de personnalité prédominants chez les délinquants économiques dans la littérature plus récente	28
1.2.3.1 Le pouvoir de persuasion et le talent d'acteur	29
1.2.3.2 Le narcissisme, l'égoïsme, la prise de risques et la compétitivité	31
1.2.3.3 Le sens des responsabilités	37
1.2.3.4 Le contrôle, le pouvoir, la supériorité et la manipulation.	39
1.2.3.5 Le profit et le plaisir.	44
1.2.3.6 Le refus de la qualification de criminel et le manque d'empathie envers les victimes	46
1.2.3.7 La rationalisation	48
1.3 La problématique	51

Chapitre 2 : Méthodologie	55
2.1 La démarche méthodologique	56
2.1.1 Choix de la méthodologie	56
2.1.2 Constitution de l'échantillon	56
2.1.3 Procédure de l'étude	59
2.1.4 Sujets	62
2.1.4.1 Profil démographique de l'ensemble des sujets de l'échantillon	62
2.1.4.2 Profil judiciaire de l'ensemble des sujets de l'échantillon	65
2.1.5 Instruments de mesure	67
2.1.5.1 Le Millon Clinical Multiaxial Inventory (MCMI)	68
2.1.5.2 Le Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI-2)	70
2.1.6 Analyses statistiques	73
 Chapitre 3 : Présentation des résultats	 75
3.1 Portrait de la structure de personnalité et des psychopathologies des trois groupes de délinquants	76
3.1.1 L'approche diagnostique	76
3.1.1.1 Comparaison de la structure de personnalité des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés et des voleurs, selon le MCMI	77
3.1.1.2 Comparaison des psychopathologies chez les fraudeurs spécialisés, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs, selon le MMPI-2	78
3.1.2 L'approche dimensionnelle	80
3.1.2.1 Comparaison de la structure de personnalité des trois groupes de délinquants selon le MCMI en mesurant l'effet du sexe et en contrôlant l'âge	81
3.1.2.2 Comparaison des psychopathologies chez les trois groupes de délinquants selon le MMPI-2 en mesurant l'effet du sexe et en contrôlant l'âge	85
3.2 Résultats des trois groupes de délinquants sur les échelles de validité du MMPI-2	91
 Chapitre 4 : Interprétation des résultats	 93
4.1 Notre dichotomie des fraudeurs	94
4.2 La personnalité des trois groupes de délinquants : un bilan	96
4.2.1 L'approche descriptive	96
4.2.2 L'approche comparative	97

4.3	La structure de personnalité des fraudeurs spécialisés : masque ou réalité ?	. 105
4.4	Fraudeurs non spécialisés et voleurs : du pareil au même	. 110
4.5	Limites de l'étude et implications futures	. 112
Conclusion		. 117
Références		. 122
Annexes		. 133

Liste des tableaux

Tableau I :	Prévalence des catégories de délinquants dans l'échantillon	. 61
Tableau II :	Profil démographique de l'ensemble des sujets de l'échantillon	. 63
Tableau III :	Profil judiciaire de l'ensemble des sujets de l'échantillon	. 66
Tableau IV :	Prévalence de caractéristiques associées aux troubles de la personnalité chez les fraudeurs spécialisés, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs, selon le MCMI	. 78
Tableau V :	Prévalence des psychopathologies chez les fraudeurs spécialisés, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs, selon le MMPI-2	. 79
Tableau VI :	Liens entre le type de délinquants, le sexe, l'âge et les troubles de la personnalité du MCMI	. 82
Tableau VII :	Scores moyens des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés et des voleurs sur les échelles des troubles de la personnalité du MCMI, et différences intergroupes	. 84
Tableau VIII :	Liens entre le type de délinquants, le sexe, l'âge et les échelles de psychopathologie du MMPI-2	. 86
Tableau IX :	Scores moyens des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés et des voleurs sur les échelles de psychopathologie du MMPI-2, et différences intergroupes	. 89
Tableau X :	Résultats des trois groupes de délinquants sur les échelles de validité du MMPI-2	. 92

Liste des annexes

Annexe 1 : Lettre d'invitation. 134
Annexe 2 : Formulaire de consentement 135
Annexe 3 : Fiche de renseignements 137
Annexe 4 : Profil démographique des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés et des voleurs 140
Annexe 5 : Profil judiciaire des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés et des voleurs. 142
Annexe 6 : Description des troubles de la personnalité du Millon Clinical Multiaxial Inventory (MCMI) 143
Annexe 7 : Description des échelles du Minnesota Multiphasic Personality Inventory-2 (MMPI-2) 145

Remerciements

Un immense merci à mes directeurs de recherche. Merci Jean-Luc Bacher, maître du vocabulaire et de la syntaxe ! Merci pour vos encouragements, vos conseils, vos connaissances, votre présence et votre temps. Merci Jean-Pierre Guay, pour tes précieux conseils méthodologiques et tes encouragements. Merci à vous deux d'avoir cru en mon projet.

Merci à tous ceux qui ont contribué à la poursuite de cette recherche à l'intérieur des établissements de détention provinciaux de Québec, de Montréal et de St-Jérôme, et des centres résidentiels communautaires de Vallée-Jonction, de Québec et de Montréal. À chacun de vous, je dis sincèrement merci. Un merci spécial à Marie-Eve Bourgoïn, d'Expansion-Femmes de Québec. Merci pour ton aimable et très grande collaboration. Grâce à toi, j'ai pu rencontrer un nombre considérable de participants. Et à vous, participants, merci d'avoir accepté de vous prêter à cette recherche ; sans votre collaboration, cette étude n'aurait pu se réaliser.

Merci Stéphanie Béliveau pour ton aide et ton temps avec le MCM. Merci Claudine Gagnon pour ton aide, ton écoute et ton support. Merci Eve Paquette pour tout, tout au long de cette recherche.

Merci à mes parents et à mon frère. Merci pour votre immense soutien et appui à tous les niveaux, d'avoir cru en mon potentiel, de m'avoir incitée à aller plus loin et d'avoir été là.

Enfin, je ne peux passer sous silence ma rencontre avec cet élégant sujet, proprement et soigneusement vêtu d'un habit, d'une cravate, mallette à la main, qui s'est gentiment et poliment présenté à moi, et que j'ai si naïvement confondu... avec le directeur de l'établissement ! La morale de l'histoire : il ne faut surtout pas se fier aux apparences ! Merci à ce participant : à lui seul, il résume la majeure partie de mon mémoire...

Introduction

Depuis quelques années, la fraude est un phénomène qui semble avoir pris de plus en plus d'ampleur et qui bénéficie d'une plus grande visibilité dans les différents médias d'information. D'emblée, on songe spontanément aux fraudes majeures qui ont fait la manchette des quotidiens des grandes métropoles, comme celles d'Enron aux États-Unis. Ou encore à des affaires plus anciennes, mais célèbres, comme celle de Frank Abagnale Jr., maître dans l'art de l'escroquerie, dans les années 60, qui a détourné des millions de dollars et qui a figuré sur les listes du FBI comme l'un des dix individus les plus recherchés aux États-Unis.

Au Québec, on pense au scandale des commandites, qui implique des hommes politiques fédéraux et des agences de publicité québécoises. Suite au référendum de 1995, un programme, dit des commandites, a été implanté au Québec afin d'accroître la visibilité du Canada auprès de la population québécoise. Des sommes d'argent considérables ont été dépensées par le gouvernement canadien et ce sans contrôles ni autorisations. Des agences de publicité auraient encaissé des commissions ou des honoraires souvent démesurés, pour un total de 332 millions de dollars. Mentionnons ensuite la fraude du Marché central métropolitain de Montréal, qui est la fraude immobilière commerciale la plus connue. Les congrégations des Sœurs du Bon-Pasteur de Québec et des Sœurs du Bon-Conseil de Chicoutimi ont été flouées par leurs conseillers juridique et financier ainsi que par le comptable d'une des deux congrégations. Ces derniers ont soutiré plus de 81 millions de dollars aux deux communautés religieuses, pour n'en investir qu'une petite partie dans le développement du projet commercial du Marché central. Les congrégations ont été victimes de fausses représentations, de tromperies, de manipulations et d'un ensemble de transactions frauduleuses.

Enfin, très récemment, l'affaire Norbourg, qui consiste surtout en des fraudes en matière de placements financiers, a beaucoup fait parler d'elle au Québec et a été mise à jour en 2005. Cette affaire implique une entreprise de gestion de fonds de placement ainsi que son ex-PDG, Vincent Lacroix. Ce dernier a récemment été reconnu coupable des 51 chefs d'accusation, portés contre lui par l'Autorité des

marchés financiers, notamment pour manipulation de fonds communs et falsification de documents. Il en va d'environ 115 millions de dollars, dont 8000 à 9000 investisseurs ont été dépouillés.

La fraude peut avoir des répercussions inestimables à la fois pour les citoyens, les entreprises commerciales et financières, et les gouvernements. En effet, ce type de criminalité génère des pertes pécuniaires qui excèdent considérablement les coûts associés aux autres formes de crimes contre les biens (Janhevich, 1998 ; Dodd, 2000 ; Nettler, 1982). Le phénomène de la fraude, qui a des incidences sociales notables et qui affecte les intérêts économiques de multiples agents, en plus d'avoir un effet dévastateur sur la confiance des citoyens, est ainsi ultimement de nature à causer aussi des dommages moraux ou immatériels (Bacher, 1997).

En dépit d'impacts économiques, sociaux et individuels considérables, la fraude et la criminalité économique dans son ensemble ont peu suscité l'attention et l'intérêt des chercheurs. En effet, cela est attesté par le petit nombre d'écrits scientifiques en criminologie axés essentiellement sur cette forme de criminalité (Lynch, McGurrin et Fenwick, 2004). Depuis toujours, les chercheurs concentrent leurs énergies essentiellement sur les crimes de violence (Lavoie et Lessard, 1987). Ce type de criminalité, qui a majoritairement inspiré les professionnels des milieux criminologique, psychologique et sociologique, est principalement représenté dans les médias d'information ainsi que dans les écrits scientifiques.

La criminalité économique est moins connue de la population générale que les crimes de violence. En ce sens, le mince intérêt accordé à la fraude peut s'expliquer notamment par le fait qu'elle est peu spectaculaire, moins dérangeante, difficile à saisir, et guère menaçante (Bacher, 1997). De plus, la communauté croit à tort que cette infraction criminelle ne provoque que peu de dommages à la société. Ceci peut résulter du fait qu'il s'agit d'un délit non-violent qui ne porte pas atteinte à l'intégrité physique, du fait que l'on croit qu'elle ne touche que de grandes entreprises aptes à survivre aisément à quelques pertes monétaires, ou que, lorsque les banques sont la

proie de fraudeurs, elles ne sont pas vraiment considérées comme des victimes car elles bénéficient largement de réserves les aidant à absorber les pertes subies, et finalement, du fait qu'elle ne touche presque jamais des particuliers. Or, le public, qui sous-estime souvent ce type d'infraction, n'est généralement pas conscient que c'est lui qui supporte une grande partie des coûts ; les répercussions du crime économique prennent souvent la forme d'une hausse du prix des biens, des primes d'assurance, des taxes et du coût global de la vie (Janhevich, 1998). Ainsi, la fraude peut choquer, mais engendre peu d'inquiétude et suscite beaucoup moins d'indignation de la part du public que les délits violents, qui provoquent plus d'effets tangibles et immédiats (Meier et Geis, 1982 ; Janhevich, 1998 ; Jones, 2005).

La délinquance économique apparaît comme une criminalité astucieuse et complexe (Delabryère, Hermilly et Ruelland, 2002). Certains aspects du comportement adopté par le fraudeur sont souvent jugés acceptables sur le plan social et même valorisés (Janhevich, 1998). En effet, on remarque que la population ressent parfois une estime particulière pour le fraudeur (Sauvé, 2001). Plutôt que de condamner la fraude et d'en relever le caractère immoral, la population mentionne volontiers les habiletés et les compétences du fraudeur, en étant souvent très admirative de sa ruse, de son imagination, de son intelligence et de son ingéniosité (Sauvé, 2001 ; Stotland, 1977 ; Bacher, 1997). Tel que cité par Mergen (1970) : « Tout se passe comme si la société avait honte de ses coupables en col blanc et préférerait les excuser et les protéger, allant même jusqu'à couvrir leurs méfaits et leurs forfaits sous un tabou respectueux et parfois admiratif » (Mergen, 1970, p.265). Une admiration qui reflète en quelque sorte l'ambivalence de la société face à ce crime. La faible répression des tribunaux à l'égard de ces infracteurs, l'admiration que la population leur manifeste, la valorisation de la position sociale et du statut de certains auteurs de délits économiques, et la relative indifférence de la communauté à leur égard, communique aux fraudeurs que les actes qu'ils commettent sont souvent socialement valorisés (Stotland, 1977 ; Mergen, 1970 ; Meier et Geis, 1982 ; Lavoie et Lessard, 1987).

Ainsi, plutôt que de susciter du mépris, de la pitié, de la haine ou de la condescendance, les fraudeurs reçoivent souvent de la population, de la compréhension, de la complaisance et même des signes d'approbation (Bacher, 1997). Compte tenu de ces diverses réactions, le délinquant économique ne peut que difficilement prendre conscience de sa responsabilité (Mergen, 1970), et parvient généralement à se percevoir comme un citoyen respectueux des lois, ce d'autant qu'il est souvent perçu comme tel par la société (Lavoie et Lessard, 1987).

Les fraudeurs représentent un défi de taille pour les professionnels de l'intervention qui œuvrent auprès d'eux (Bourgoin, 2005). En effet, une majorité d'intervenants semblent plutôt embarrassés et éprouvent une certaine impuissance face à cette clientèle particulière. Compte tenu du fait que les fraudeurs sont souvent décrits comme manipulateurs, menteurs et peu sincères, les intervenants ont généralement tendance à confronter les fraudeurs sur tout ce qu'ils avancent et à menacer de vérifier chaque fait énoncé (Lavoie et Lessard, 1987). De plus, les fraudeurs, décrits par les intervenants comme peu sincères et peu authentiques dans leurs discours, semblent hermétiques à l'intervention, faiblement motivés à modifier leurs comportements, et fortement sujets à récidiver (Bourgoin, 2005). Ainsi, ce type de délinquants exige énormément d'efforts et d'énergies dans l'intervention, et constitue un défi constant pour les professionnels (Bourgoin, 2005 ; Lavoie et Lessard, 1987). Ceci met donc clairement en évidence le soutien dont ont besoin les intervenants, ainsi que la nécessité d'évaluer la structure de personnalité des fraudeurs, ce qui devrait permettre une meilleure compréhension de ces délinquants.

Les conséquences et les inconvénients occasionnés par les délits frauduleux s'avèrent suffisamment considérables pour que l'on se demande qui sont les fraudeurs, quel genre d'individus se cache derrière ce type de crime. Ultimement, cela devrait contribuer à fournir une meilleure compréhension de la personnalité du délinquant économique. L'auteur de délits frauduleux, qui invente et élabore de multiples tactiques et scénarios, qui use de moyens détournés et toujours plus raffinés pour convaincre autrui de lui confier argent ou autres actifs, est souvent qualifié de

charmeur, beau parleur, manipulateur et menteur. Mais, que savons-nous réellement de sa personnalité, mis à part les idées préconçues véhiculées par les médias et une certaine littérature. Qu'il suffise de consulter la littérature scientifique pour se convaincre que la personnalité des fraudeurs ne constitue pas un objet d'étude ayant été suffisamment approfondi.

Vu le manque avéré d'études empiriques sur la structure de personnalité des fraudeurs, il apparaît alors sensé de consacrer nos efforts à la compréhension de ce type de délinquants. Bien que nous soyons consciente que les traits de personnalité ne constituent pas les seuls déterminants qui influencent le passage à l'acte frauduleux, nous estimons que l'identification de ceux-ci contribuera à aider les professionnels de l'intervention qui doivent bien connaître cette clientèle pour concevoir une intervention adéquate et pour offrir des programmes adaptés à la personnalité de ces infracteurs, dans le but ultime de chercher à réduire leur récidive criminelle. Dans la mesure où l'on parvient à discerner les traits de personnalité qui peuvent être à l'origine du crime, il devient possible d'agir précisément sur ces facteurs par une intervention clinique ou une action très ciblée (Bacher, 2005). De plus, une meilleure connaissance des composantes de la personnalité des délinquants économiques devrait permettre d'une certaine façon, de contribuer à la prévention de la fraude en favorisant l'information de la population sur les attitudes et les traits spécifiques à ce type de délinquants.

La présente recherche tentera donc d'évaluer la structure de personnalité d'un échantillon de fraudeurs québécois judiciarisés, afin d'identifier si certains traits de personnalité font partie de structures propices à la réalisation de délits économiques. Ainsi, dans le but de répondre adéquatement à cette question de recherche, nous procéderons, dans le cadre de cette étude, en quatre temps. Tout d'abord, dans le premier chapitre, nous présenterons une revue de la littérature axée sur la personnalité associée aux fraudeurs. Nous fournirons au préalable des précisions sur la criminalité économique et la fraude, ainsi que sur les théories et le concept de la personnalité. Puis, nous recenserons les écrits consacrés à l'explication du comportement

frauduleux par les composantes de la personnalité, en prenant en considération à la fois des études anciennes ainsi que des plus actuelles. Nous évoquerons aussi les limites que comportent ces recherches, qui incitent à ce qu'une nouvelle étude soit consacrée à la compréhension de la structure de personnalité du délinquant économique. Finalement, l'énoncé des objectifs de la présente recherche viendra clore ce premier chapitre.

Le second chapitre décrira la démarche méthodologique de cette étude, pour laquelle 55 participants ont été rencontrés à l'intérieur d'établissements de détention provinciaux et de centres résidentiels communautaires des régions de Québec et de Montréal. Ainsi, nous rendrons compte de la constitution de l'échantillon, de la procédure de l'étude, des sujets et des instruments psychométriques utilisés.

Le troisième chapitre sera axé sur la présentation des différents résultats obtenus dans cette recherche. À l'aide de deux instruments psychométriques, le MCMI et le MMPI-2, nous exposerons les traits de personnalité et les psychopathologies des fraudeurs et ceux du groupe contrôle, soit les voleurs. Nous nous livrerons ensuite à une comparaison de la structure de personnalité et des psychopathologies des types de délinquants considérés dans cette recherche.

Le quatrième chapitre portera sur l'interprétation des résultats. Nous tenterons donc de comprendre les différents résultats obtenus dans cette recherche, en effectuant notamment des liens avec la documentation scientifique, qui pourra vraisemblablement nous aider à mieux saisir et analyser les données. Ainsi, les conclusions apportées permettront sans aucun doute d'enrichir les connaissances sur la structure de personnalité d'un échantillon de fraudeurs québécois judiciairisés, et de ce fait, favoriseront la compréhension de l'auteur de délits frauduleux.

Chapitre 1
Revue de la littérature

La littérature scientifique orientée sur la structure de personnalité des fraudeurs révèle que les études réalisées exclusivement sur ce thème sont peu nombreuses en comparaison avec celles qui sont consacrées aux crimes de violence, qui font prioritairement la une des différents médias. C'est ainsi que ces types de délits ont préoccupé et suscité l'intérêt des chercheurs dans une plus forte mesure. Il n'empêche que l'étude de Sutherland (1983), axée sur la criminalité en col blanc¹, avait tout de même réussi à attirer l'attention sur les auteurs d'actes frauduleux. Cependant, les recherches subséquentes ont peu abordé les aspects de la personnalité particulière des fraudeurs. Heureusement, il existe quelques chercheurs qui ont étudié la personnalité des délinquants économiques. Comme il y en a peu, nous recenserons donc les recherches actuelles, mais aussi les plus anciennes, datant souvent de plus de trente années, mais toutefois tout aussi pertinentes.

Avant de commenter la documentation scientifique qui traite de la structure de personnalité des fraudeurs, il sera d'abord question, dans la première section de ce chapitre, de la définition de la fraude et de diverses statistiques qui rendent compte de l'ampleur de cette infraction criminelle à l'heure actuelle. La seconde section présentera le concept de la personnalité, ainsi qu'une interprétation des traits et des troubles qui la caractérisent. De plus, nous évoquerons la notion de la personnalité criminelle de Jean Pinatel, qui s'inscrit dans une théorie explicative du comportement criminel. Le cœur de ce chapitre mettra en lumière les principaux résultats de la recherche portant sur la structure de personnalité des fraudeurs. Nous exposerons d'abord les études sociologiques qui ont nié l'influence de la personnalité dans l'explication de l'acte frauduleux. Suite à cela, nous ferons état des premiers écrits qui sont consacrés à la personnalité des fraudeurs, en plus d'exposer précisément les premières études québécoises qui ont traité de ce sujet. Puis, nous mettrons en lumière les différents traits de personnalité qui prédominent chez ce type de délinquants, selon les études recensées. Enfin, pour clore ce chapitre, suite à la revue de la littérature, nous énoncerons notre problématique, en exposant les raisons

¹ Traduction de white collar crime.

d'effectuer une nouvelle étude, et nous expliciterons donc les principaux objectifs de la présente recherche.

1.1 Le contexte théorique

1.1.1 La fraude : définition et statistiques

Avant même de définir la fraude, il importe de souligner ce que représente globalement la criminalité économique. Une pluralité de définitions existent à ce jour, d'où l'affirmation de Bacher (2005) qu'il y a autant de définitions disponibles sur le marché que d'auteurs qui se sont exprimés sur ce sujet. Suite à l'examen des définitions que l'on propose pour désigner cette forme de criminalité, Bacher (2005) relève diverses caractéristiques essentielles que l'on attribue à la criminalité économique dans la littérature. D'abord, il s'agit d'un délit commis sur la base de structures économiques initialement légitimes, dans le contexte d'un environnement légal. Le crime économique est généralement exempt de toute forme de violence physique ou de menace d'user de la force. De plus, le délinquant tire profit d'opportunités criminelles en usant de ses qualités intellectuelles, de ses compétences, de ses aptitudes ou de ses pouvoirs pour commettre son délit. Enfin, l'enrichissement matériel est toujours le but recherché par l'auteur de délits économiques. Finalement, l'auteur offre la définition suivante de la criminalité économique :

Des crimes au sens pénal du terme, dont l'enjeu est économique, dont la réalisation requiert des aptitudes ou un pouvoir qui ne sont pas strictement physiques, qui sont commis sans violence, dans des contextes fondamentalement légitimes (Bacher, 2005, p.19).

La fraude est la forme la plus typique de criminalité économique (Bacher et Gagnon, 2003). Elle constitue une infraction spécifique qui, en France, en Suisse et en Belgique, est connue sous le nom d'escroquerie. Au Canada, l'article 380 (1) du Code criminel définit la fraude comme suit :

Quiconque par supercherie, mensonge ou autre moyen dolosif, constituant ou non un faux semblant au sens de la présente loi, frustre le public ou toute personne, déterminée ou non, de quelque bien, argent ou valeur (Code criminel annoté 2008).

En ce sens, on qualifie de fraude toute tentative réalisée afin d'obtenir des biens, des services ou des gains financiers de façon non légitime, c'est-à-dire par supercherie ou par mensonge (Janhevich, 1998). Ce type d'infraction englobe une vaste gamme d'activités criminelles étonnamment diverses. En effet, parmi les différentes fraudes, on répertorie particulièrement la fraude à l'assurance, la fraude fiscale, la fraude postale, la fraude informatique, la fraude par chèque, la manipulation frauduleuse d'opérations boursières, la fabrication et l'usage de faux, le télémarketing frauduleux, la fraude par cartes de crédit ou de débit, les opérations pyramidales ainsi que le vol d'identité (Janhevich, 1998 ; Statistique Canada, 2003 ; Code criminel annoté 2008).

La fraude est une menace considérable pour les institutions canadiennes et les consommateurs. En effet, elle mine la confiance des individus en plus de contribuer à la désorganisation générale de la société (Janhevich, 1998). Ce type de délit, lourd de conséquences, provoque des pertes financières substantielles, atteint tous les niveaux de la société canadienne, et affaiblit de ce fait les institutions, l'économie et la qualité de vie (Statistique Canada, 2003 ; SCRC, 2006). Avec la mondialisation, l'utilisation grandissante de la technologie et la complexité accrue de certaines activités criminelles, le problème de la fraude a pris de plus en plus d'ampleur dans plusieurs pays, dont le Canada (Kong, 2005). Ainsi, selon les groupes de banques et de compagnies d'assurance, les fraudes au Canada représentent des coûts qui totalisent plusieurs milliards de dollars par année (Janhevich, 1998). À titre d'exemple, soulignons que le coût annuel de la fraude à l'assurance de dommages au Canada s'élevait, selon le Bureau d'assurance du Canada (1996), à environ 1,3 milliards de dollars. Dans le domaine immobilier, les pertes encourues annuellement en raison de la fraude sont comparables, estimées à 1,5 milliards (Service de titres FCT, 2006). Par ailleurs, l'Association des banquiers canadiens rapporte qu'à elle seule, la fraude par cartes de paiement a entraîné des pertes de 201 millions de dollars pour les principales sociétés émettrices de cartes de crédit au Canada en 2005 (SCRC, 2006).

De façon générale, le nombre total d'affaires de fraudes signalées au Canada a sensiblement chuté entre 1991 et 2001. Toutefois, des tendances opposées s'observent pour certaines variétés de fraudes. En effet, cette tendance à la baisse résulte de la nature changeante de cette infraction criminelle. La source de ce fléchissement s'explique par la fulgurante diminution de l'utilisation frauduleuse des chèques, alors que l'innovation en matière de fraudes par cartes de crédit ou de débit et d'autres types de fraudes, plus difficiles à détecter et sous-déclarés, est à l'origine d'une impressionnante progression du volume général de la fraude (Janhevich, 1998 ; Kong, 2005).

En 2002, le taux global des fraudes au Canada a augmenté pour la première fois en onze ans (293 fraudes pour 100 000 habitants, soit 7,0% de tous les crimes contre les biens). Ceci résulte de l'accroissement de 19% des fraudes par cartes de paiement (Statistique Canada, 2003). À titre de comparaison, le Ministère de la sécurité publique rapportait, au Québec en 2004, un taux de 237 fraudes pour 100 000 habitants, soit une augmentation de 7,0% par rapport à l'année 2003. Les fraudes constituaient donc, au Québec en 2004, 4,5% de toutes les infractions au Code criminel. Il s'agit là d'un pourcentage supérieur au vol qualifié (1,8%), mais inférieur aux introductions par effraction (16,0%) et aux voies de fait (10,1%). Ainsi, globalement, on note que le nombre de fraudes a progressé de 9% depuis 1997 au Québec, en raison de la hausse des fraudes par cartes de paiement et la supposition de personne (Ministère de la sécurité publique, 2005).

Ces données, issues des statistiques officielles de la criminalité déclarées par les services de police, ne permettent nullement de dégager un portrait fidèle et complet de la nature et de l'étendue de la fraude au Canada, car elles ne rendent pas compte de la face cachée, soit du chiffre noir de la criminalité. En effet, cette infraction criminelle est sous-déclarée ; les individus ou entreprises victimes ne signalent souvent pas le crime aux autorités policières, et dans bien des cas, ne s'adressent qu'aux enquêteurs privés de leurs entreprises ou uniquement aux institutions

financières. En ce sens, les statistiques officielles ne représentent qu'une infime partie de l'ensemble des fraudes (Kong, 2005).

1.1.2 Le concept de la personnalité

La personnalité est une réalité complexe. Au fil du temps, les courants psychanalytique, béhavioriste, cognitiviste, humaniste et dimensionnel ont tenté de cerner cet ensemble. En effet, différentes théories du développement de la personnalité ont émergé afin d'élucider cette notion, tels que les modèles descriptifs, les modèles explicatifs et les modèles développementaux (Hansenne, 2006 ; Passard, 2003). Ainsi, nombreux sont les chercheurs qui ont proposé des définitions du concept de la personnalité. Malgré le fait que la personnalité se définisse différemment selon les courants théoriques considérés, la plupart des auteurs constatent qu'elle se construit progressivement tout au long de l'enfance et ce, jusqu'à l'adolescence (Passard, 2003).

Un des premiers auteurs à avoir fourni une théorie de la personnalité est Allport (1937), qui la décrit comme l'organisation dynamique des traits qui détermine l'adaptation d'une personne à l'environnement. Dans le même ordre d'idées, la personnalité est une organisation et une intégration structurée, dynamique, individualisée et relativement stable des pensées, des émotions et des attitudes d'un individu, qui permet d'expliquer, d'interpréter et de prédire son comportement dans une situation donnée (Cottraux et Blackburn, 1995 ; Féline, Guelfi et Hardy, 2002 ; Passard, 2003 ; Hansenne, 2006). La personnalité est constituée d'un ensemble de traits. Il s'agit de systèmes organisés et stables dans les pensées, les sentiments et les attitudes, mais aussi des modalités relationnelles d'un individu, sa manière de percevoir le monde et de se penser dans son environnement (Féline, Guelfi et Hardy, 2002). Ainsi, c'est la configuration unique et intégrée de cet ensemble de traits ou de dimensions fondamentales qui caractérise un individu et le différencie d'autrui (Rolland, 2004 ; Bouvard, 2002).

Lorsque les traits deviennent rigides, envahissent des situations personnelles et sociales très diverses, provoquent une altération du fonctionnement social et suscitent une souffrance importante pour l'individu et son entourage, ils constituent alors un trouble de la personnalité. En ce sens, un trouble se caractérise par la répétition de comportements observables inadaptés, durables et profondément enracinés, essentiellement dans les pensées, dans les sentiments et dans les relations avec autrui (American Psychiatric Association, 1996 ; Féline, Guelfi et Hardy, 2002 ; Passard, 2003). Dans le même ordre d'idées, Theodore Millon, auteur du Millon Clinical Multiaxial Inventory, inventaire utilisé dans la présente recherche, définit les troubles de la personnalité comme des stratégies d'adaptation inadéquates qui rendent les individus inaptes à gérer efficacement les situations stressantes (Millon, 1981). Ainsi, on reconnaît un trouble par sa persistance dans le temps, sa rigidité et sa généralisation à l'ensemble des sphères de la vie (APA, 1996).

1.1.3 La personnalité criminelle : théorie explicative du comportement criminel

De nombreuses recherches ont porté leur attention sur l'existence de traits psychologiques qui distinguent les délinquants des non-délinquants. Pinatel (1963), un éminent pionnier du concept de la personnalité criminelle, a tenté de dégager les éléments spécifiques de la personnalité criminelle en s'appuyant sur la recension, la comparaison et l'analyse d'une pluralité d'études cliniques réalisées en criminologie depuis longtemps et axées tout particulièrement sur le phénomène criminel et son principal acteur. L'auteur révèle que tous les travaux recensés mettent en lumière certaines composantes communes et dominantes de la personnalité délinquante (Pinatel, 1963). Pinatel démontre ainsi que la constellation de quatre traits psychologiques distinctifs, soit l'égoïsme, la labilité, l'agressivité et l'indifférence affective, forment le noyau central de la personnalité criminelle qui gouverne le passage à l'acte délictueux chez tous les délinquants. Selon lui, le crime constitue la réponse d'une personnalité à une situation (Pinatel, 1963).

Ainsi, l'auteur considère qu'il n'existe aucune différence de nature entre criminels et non-criminels, mais une différence de degré : les criminels ont un seuil délinquantiel

plus bas que les non-criminels et passeront à l'acte plus facilement. Il s'agit en fait d'individus comme les autres qui se distinguent uniquement par une aptitude particulière au passage à l'acte. Autrement dit, les quatre traits de personnalité ne sont pas spécifiques aux délinquants et se perçoivent chez tous les humains, mais à cette différence près que l'accentuation d'un trait ou l'association et l'interaction de plusieurs des quatre caractères fondamentaux entraînera plus souvent qu'autrement le déclenchement du passage à l'acte criminel. Pour l'auteur de ce concept, la personnalité criminelle constitue donc une structure spécifique, une combinaison de traits particuliers qui se superposent chez certains individus à d'autres structures de la personnalité, et elle favorise le passage à l'acte délictueux (Pinatel, 1963 ; Le Blanc, 1991). La pensée de Jean Pinatel, qui a eu un impact notable dans la compréhension du phénomène criminel, est encore aujourd'hui d'actualité. En effet, malgré les jugements défavorables et les oppositions, le concept de la personnalité criminelle a su résister aux critiques théoriques et aux vérifications empiriques (Le Blanc, 1991 ; Favard, 1991).

À la lumière de cette théorie, on distingue le criminel du non-criminel par le noyau central de la personnalité criminelle qui prédispose au passage à l'acte. Cependant, ceci ne nous procure aucune aide pour comprendre la personnalité spécifique et singulière du fraudeur par rapport à celle d'autres types de délinquants. Il s'avère donc judicieux d'observer et mieux comprendre la psychologie du fraudeur, soit les caractéristiques de sa personnalité qui peuvent le différencier des autres catégories de délinquants.

Le concept de la personnalité criminelle de Jean Pinatel a par la suite stimulé d'autres chercheurs qui ont mis l'accent sur les composantes de la personnalité impliquées dans l'agir délinquant. Soulignons particulièrement les cas de Yochelson et Samenow (1976) ainsi que Fréchette et Le Blanc (1987), qui ont été inspirés par Pinatel et ont suivi ses traces en portant leur réflexion notamment sur les caractéristiques de la personnalité qui déclenchent le passage à l'acte délictueux. Yochelson et Samenow (1976) ont pour leur part élaboré une théorie sur les erreurs de pensée caractéristiques

de la mentalité criminelle. Selon cette théorie, les erreurs de pensée, qui sont des pathologies de la personnalité, engagent l'individu dans des comportements criminels (par exemple l'orgueil, l'obsession du pouvoir, la sentimentalité, la colère, la pensée concrète, etc.).

De leur côté, les travaux de Fréchette et Leblanc (1987), qui portent sur la comparaison de larges échantillons d'adolescents conventionnels et d'adolescents judiciairisés, montrent entre autres une constante relation entre un déficit psychologique et le degré de délinquance des mineurs. Les jeunes délinquants, comparés aux adolescents conventionnels, sont lourdement marqués : représentation de soi négative, isolement hostile, affects de colère, de ressentiment et d'agressivité, sentiment d'injustice subie, dynamique égocentrique, etc. Les jeunes délinquants s'inscrivent dans une dynamique égocentrique, alors que les adolescents conventionnels voient leur personnalité se structurer selon une orientation allocentrique, c'est-à-dire une ouverture à autrui. Fréchette et Leblanc (1987) ont de plus divisé l'échantillon d'adolescents judiciairisés en quatre groupes selon leur conduite délinquante et leurs caractéristiques psychologiques et sociales. Ils ont ensuite évalué l'évolution de leur personnalité².

Outre le concept de la personnalité criminelle de Jean Pinatel, on ne peut passer sous silence une conception dominante de la personnalité, soit celle de la psychopathie. Selon Hare (1999), la psychopathie est un trouble de la personnalité défini par une constellation de caractéristiques affectives, interpersonnelles et comportementales. Ayant passé une grande partie de sa carrière à l'étude des psychopathes, Hare (1999) a pu dégager certaines caractéristiques de leur personnalité. Il a donc créé un instrument d'évaluation de la psychopathie, soit l'Échelle de psychopathie (PCL-R) (Hare, 1991), qui regroupe vingt énoncés tels que loquacité et charme superficiel, surestimation de soi, duperie et manipulation, absence de remords et de culpabilité, insensibilité et manque d'empathie, faible maîtrise de soi, impulsivité, etc. Cet outil

² En raison des nombreuses conclusions des auteurs, nous renvoyons les lecteurs aux travaux de Fréchette et Leblanc (1987).

permet d'établir un diagnostic de psychopathie qui tient compte des comportements antisociaux, mais également de traits de personnalité spécifiques (Côté, Hodgins et Toupin, 1999). Bien que les psychopathes présentent une criminalité plus importante et plus variée que les autres (Côté, Hodgins et Toupin, 1999), Hare (1999) souligne toutefois qu'il est important de comprendre que la psychopathie n'est pas synonyme de criminalité ; les psychopathes ne manifestent pas tous des comportements criminels et violents, et les criminels ne sont pas tous des psychopathes.

1.2 La personnalité des délinquants économiques

1.2.1 Études sociologiques qui ont nié l'influence de la personnalité dans l'explication du comportement frauduleux³

Peu de recherches sur le crime économique et particulièrement sur le fraudeur ont souligné la possibilité que la personnalité soit un facteur explicatif de ce type de comportement criminel. Selon Alalehto (2003), la rareté des études sur la personnalité des délinquants économiques peut s'expliquer par la recherche d'Edwin H. Sutherland. En 1939, ce dernier a présenté, à l'Association américaine de sociologie, une étude sur 70 grandes entreprises américaines faisant l'objet de poursuites judiciaires. C'est à cet auteur que l'on doit la notion de crime en col blanc, qu'il définit comme des activités illégales déployées par des personnes en apparence respectables et de statut social élevé, dans l'exercice de leurs activités professionnelles (Sutherland, 1983).

L'auteur souligne que les personnes qui appartiennent à la classe supérieure peuvent autant être impliquées dans la criminalité que les individus issus des classes inférieures. Il déclare que la criminalité n'est pas seulement une activité déployée par les classes défavorisées et les individus socialement inadaptés, mais que le crime économique est commis par des individus psychologiquement normaux de classe

³ Dans la revue de la littérature, les termes fraudeur, faussaire, escroc, délinquant en col blanc et délinquant d'affaires sont utilisés pour décrire des individus qui s'adonnent à des crimes économiques. La différence entre ces qualificatifs s'explique par le type de fraude réalisé. Ces termes ont toutefois la même portée générale.

sociale élevée, possédant le pouvoir, les connaissances et les opportunités pour y parvenir. Compte tenu de cette normalité du col blanc, il était donc improbable que l'on puisse expliquer ses délits frauduleux par son fonctionnement psychologique. Sutherland affirme que la personnalité n'est d'aucune pertinence dans l'explication du comportement frauduleux. Selon lui, la criminalité en col blanc ne s'explique pas par les caractéristiques psychologiques ou biologiques d'un individu, mais par les situations et les liens sociaux dans une organisation, d'où l'importance que cet auteur accorde à l'approche organisationnelle, soit l'approche du contexte socioprofessionnel (Sutherland, 1983). C'est ainsi que les différentes études sociologiques subséquentes ont majoritairement déprécié l'importance des facteurs psychologiques dans l'explication du comportement frauduleux. Ces études se sont penchées prioritairement sur les systèmes sociaux, plutôt que sur l'individu, et ont donc adopté de ce fait la vision de Sutherland.

Dans la foulée de Sutherland, d'autres auteurs ont déclaré ne pas tenir compte de la personnalité dans l'explication de la délinquance économique. C'est le cas de Shapiro (1990) et de Ruggiero (2000), qui affirment que la situation, la structure organisationnelle et le système de normes qui façonnent l'individu dans un contexte donné devraient expliquer le crime, et non les caractéristiques psychologiques de l'individu. Cela sous-entend que l'on doit étudier l'acte criminel et non pas l'individu lui-même. D'autres auteurs négligent aussi l'importance de la personnalité : pour eux, le crime économique est perçu comme un acte collectif commis par une organisation, et non un comportement résultant des caractéristiques d'un seul individu (Ermann et Rabe, 1997 ; Shover et Bryant, 1993).

Gottfredson et Hirschi (1990), qui sont les auteurs de la théorie générale du crime, estiment que leur théorie permet d'expliquer toutes les formes de criminalité. En effet, selon leur théorie, la propension à commettre tous les types de crimes découle d'un faible contrôle de soi⁴, qui résulte d'une mauvaise éducation et d'une socialisation

⁴ Traduction de low self-control.

déficiente. Ils soutiennent que tous les délits s'expliquent par cet unique trait individuel stable, qui pousse les délinquants à suivre leurs envies momentanées et à prendre des risques sans considération pour le long terme. Les mêmes causes expliquent donc tous les délits, soit l'opportunité et le faible contrôle de soi. Ainsi, ces auteurs ne voient pas l'utilité d'expliquer la criminalité économique par des éléments de personnalité propres à l'individu, pas plus d'ailleurs que pour toutes les autres formes de crimes. Il n'y a donc nullement lieu de faire une théorie qui distingue les délinquants économiques des autres types de délinquants, car selon ces auteurs, aucune différence n'est perceptible entre les divers délinquants, ce d'autant qu'ils ne se spécialisent dans aucun type de délit en particulier. En somme, il existe différents crimes, mais qui sont commis par les mêmes criminels.

1.2.2 Les premiers écrits sur la personnalité des délinquants économiques

1.2.2.1 Les recherches à l'étranger

Malgré le fait que ces écrits datent majoritairement de plus de trente-cinq années, nous croyons qu'en faire part est tout à fait pertinent, considérant l'influence qu'ils ont eue sur les auteurs actuels. Bien que les délinquants économiques soient habituellement perçus comme exempts de toute pathologie ou de désordres psychiatriques, et qu'ils soient généralement considérés comme psychologiquement normaux, ceci ne prouve aucunement que leur structure de personnalité ne joue aucun rôle dans l'explication de leurs comportements (Coleman, 1994).

Afin d'identifier certaines caractéristiques propres à leur personnalité, des délinquants en col blanc, qui occupent une situation sociale élevée ou une position en vue dans leur milieu professionnel, ont été évalués par certains chercheurs. Le psychologue Bromberg (1965) en a rencontrés individuellement dans le cadre de sa pratique professionnelle, Spencer (1965) a interviewé 30 délinquants en col blanc incarcérés en Grande-Bretagne, et Mergen (1970) a analysé une variété de données, telles que des procédures judiciaires, des rapports de traitements psychothérapeutiques donnés à certains délinquants en col blanc, ainsi que divers documents et mémoires. Les observations réalisées par ces auteurs sur les délinquants en col blanc ne permettent

toutefois pas de comparer psychologiquement ces délinquants à des individus qui ne violent pas la loi ou à d'autres types de délinquants. De plus, les caractéristiques de la personnalité que Spencer (1965) a observées chez les délinquants en col blanc sont basées uniquement sur le jugement subjectif de l'auteur, suite à des entretiens de courte durée avec les sujets.

Bromberg (1965) et Mergen (1970) dépeignent les délinquants en col blanc comme des êtres arrogants, vaniteux, narcissiques, égocentriques et centrés sur leur propre personne. Selon Mergen (1970), ils présentent une attitude hypocrite, trompeuse et sans scrupules. Il remarque que : « L'être et le paraître, la vérité et le mensonge, l'honnêteté et l'hypocrisie se mêlent étrangement dans la vie de certains criminels à col blanc couronnés par le succès » (Mergen, 1970, p.269). Bromberg (1965) ajoute que leur perception d'eux-mêmes comme invulnérables et au-dessus des lois les amène parfois à mener des actions illégitimes au sein de leur propre entreprise. L'auteur décrit les délinquants en col blanc comme des individus intelligents qui se croient tout-puissants et supérieurs, qui croient fermement que le monde ne dépend que d'eux, qui désirent vaincre leurs concurrents, et qui s'identifient ouvertement et entièrement à la richesse et au pouvoir que leur entreprise leur procure. Ainsi, de forts sentiments d'omnipotence se retrouvent chez les délinquants en col blanc de l'étude de Bromberg (1965). À ce propos, les sujets de l'échantillon de Spencer (1965) se considèrent eux aussi comme supérieurs, et se perçoivent d'ailleurs comme l'élite de la prison. Ils ont en plus le désir de toujours se projeter plus haut dans la hiérarchie. Pour ce faire, ils côtoient des individus de positions plus élevées qu'eux.

Les délinquants en col blanc étudiés par Bromberg (1965), Spencer (1965) et Mergen (1970) recherchent le succès à n'importe quel prix, ils disposent d'une détermination et d'une ambition très fermes pour atteindre leurs buts ainsi que d'une personnalité entièrement dominée par la recherche avide de profits et de puissance ; et ils n'hésitent aucunement à prendre tous les risques pour y arriver, sans se soucier des autres. Leurs comportements sont donc qualifiés d'ambitieux et d'imprudents. Selon Bromberg (1965) et Mergen (1970), pour les criminels en col blanc, rien de ce qu'ils

font n'est répréhensible. Cela résulte d'une absence de sentiment de culpabilité, et de la conviction d'être eux-mêmes des victimes injustement accusées.

Spencer (1965) souligne que l'ambition ainsi que le désir de parvenir à un statut social élevé font partie des caractéristiques de personnalité les plus souvent remarquables chez les délinquants en col blanc. Cependant, il note que l'on ne peut attribuer ce trait typique à tous ces délinquants. En effet, un nombre équivalent de sujets de son échantillon ne correspondaient aucunement à ce profil, mais plutôt à celui d'individus incompetents et désorientés, qui n'ont aucun principe ou norme en particulier, et qui se sont tournés vers la malhonnêteté en raison de la menace de l'échec possible de leur entreprise.

Selon Mergen (1970), malgré leur fort attrait pour la criminalité, les délinquants en col blanc donnent l'impression d'être parfaitement adaptés socialement, car ils vivent en société sous des apparences acceptables qui ne trahissent en rien leur réelle nature antisociale. À ce sujet, nous pourrions faire un parallèle avec les psychopathes, tels qu'ils sont décrits par Cleckley (1976). Selon cet auteur, les psychopathes ont une structure de personnalité qui, en apparence, fonctionne de façon identique à celle d'une personnalité dotée d'un comportement normal et sain. En effet, les comportements des psychopathes ont une apparence de rationalité qui amène les gens à croire qu'ils interagissent avec des personnes tout à fait normales.

Ces propos sont appuyés par ceux qu'avance Hare (1999) sur la délinquance économique en lien avec la psychopathie. Dans la même lignée que Cleckley, Hare (1999), le spécialiste mondial de la psychopathie, considère que la délinquance économique est un terrain que privilégient les psychopathes. En effet, selon cet auteur, le psychopathe a de fortes prédispositions pour la fraude : il est bavard, a du charme, affiche une grande confiance en lui, ment avec facilité et est manipulateur (Bacher, 2005). Une phrase de Mergen (1970) résume d'une brillante façon les manières des fraudeurs : « Ils n'exercent aucune violence physique et ne s'exhibent

pas d'une façon scandaleuse, mais ils utilisent toutes les ressources de la violence intellectuelle en respectant les apparences de la légalité » (Mergen, 1970, p.267).

Pour sa part, Clinard (1969), qui a réalisé une étude portant sur des directeurs de grandes sociétés commerciales, suggère qu'une plus grande attention devrait être accordée aux traits de personnalité des délinquants en col blanc, compte tenu du fait que l'intégration des valeurs culturelles et des valeurs du milieu des affaires dépend probablement de la personnalité de chaque individu. Seuls certains hommes d'affaires qui partagent des normes favorables à la violation de la loi, et qui ont l'opportunité de la contourner, commettront vraisemblablement des délits. De plus, l'auteur suggère que des traits de personnalité spécifiques ont une influence sur une éventuelle implication criminelle dans le monde des affaires. On peut mentionner à ce chapitre l'égoïsme, tel qu'observé par Bromberg (1965) et Mergen (1970) chez les délinquants en col blanc, l'insécurité émotionnelle ou une perception de soi inadéquate, des attitudes généralement négatives face à autrui, et le manque relatif d'importance accordée à sa réputation personnelle, familiale ou professionnelle.

C'est sur la base de 14 entrevues cliniques ainsi que de résultats de tests psychologiques dont le MMPI et le Strong Vocational Interest Blank que Blum (1972) tire ses conclusions sur les escrocs. À notre connaissance, il s'agit d'un des premiers auteurs à avoir appliqué des tests psychométriques reconnus à un échantillon d'escrocs, en plus d'avoir corroboré les résultats par des entrevues cliniques avec les sujets. À la différence des recherches précédentes, celle de Blum (1972) a l'avantage méthodologique d'avoir comporté un groupe contrôle constitué de sujets non-déviant. Toutefois, son étude a malheureusement l'inconvénient d'être basée sur un petit échantillon qui permet difficilement de généraliser les résultats à tous les individus qui commettent des escroqueries.

Bien que, de prime abord, les gens les perçoivent comme étant courtois, amicaux, polis, confiants et d'apparence soignée, les escrocs seraient plutôt sévèrement inadaptés psychologiquement, selon cet auteur. Ils atteignent de forts résultats sur les

échelles de déviation psychopathique, de schizophrénie et d'hypomanie, mais un faible score sur l'échelle de la force du moi⁵. Cela permet de dégager l'image d'individus impulsifs, amoraux et détachés des relations interpersonnelles. Blum (1972) note que les escrocs présentent également des traits dépressifs, compulsifs et antisociaux, et une faible tolérance à la frustration. De plus, ils ont des traits de personnalité narcissique, tels qu'observés par Bromberg (1965) et Mergen (1970) chez les délinquants en col blanc. En outre, ils apprécient le pouvoir qu'ils exercent sur leur victime, et usent régulièrement de leur grande capacité à dialoguer, de leurs habiletés persuasives de vendeur, de leur intelligence et de leur supériorité, dans le but de projeter d'eux une image reluisante aux yeux de tous. Le sentiment de supériorité a été observé par Bromberg (1965), Spencer (1965) et Mergen (1970) chez les délinquants en col blanc. Enfin, leurs traits d'amoralité, d'exploitation des autres et de manque d'intimité avec autrui favorisent leur facilité à flouer leurs victimes ; et tout comme les délinquants en col blanc des études de Bromberg (1965) et de Mergen (1970), les escrocs étudiés par Blum (1972) ne démontrent aucune forme d'empathie, de remord et de culpabilité.

L'étude de Lemert réalisée en 1972 porte sur l'analyse d'un échantillon considérable de 1023 cas de faussaires⁶. Il s'agit du plus gros échantillon de faussaires à avoir été analysé jusque là. Tout comme l'a observé Blum (1972) chez les escrocs, les faussaires étudiés par Lemert (1972) sont également perçus comme sympathiques et attrayants, et maîtres dans l'art de convaincre et de persuader autrui. Ils sont cependant reconnus comme des individus qui se complaisent à se faire passer pour ce qu'ils ne sont pas. Lemert (1972) note des manifestations de dépendance ainsi que d'instabilité chez les faussaires, et tout comme les escrocs étudiés par Blum (1972), ils présentent un niveau élevé d'impulsivité. Tel que l'ont observé Mergen (1970) et Blum (1972) chez les escrocs et les délinquants en col blanc, les faussaires analysés

⁵ Traduction d'ego strength.

⁶ Les faussaires sont des individus qui ont été condamnés pour avoir émis des chèques sous un faux prétexte (Lemert, 1972).

par Lemert (1972) ont aussi peu de relations profondes et durables avec autrui ; les seules qu'ils peuvent passagèrement entretenir ne sont que superficielles et utilitaires. Un an plus tard, Cressey (1973) a publié une étude basée uniquement sur les auteurs de détournements de fonds. Ses propos vont en partie à l'encontre de ceux que nous avons rapportés jusqu'ici, au sujet d'autres types de délinquants économiques. En effet, il avance que les auteurs de détournements de fonds ne jouissent d'aucune particularité exceptionnelle ou inhabituelle quant à leur personnalité, à l'exception de déviations mineures ainsi que de troubles émotifs. Ainsi, certains individus décrits comme psychologiquement frustrés, tendus ou dans un état émotionnel perturbé, sont susceptibles d'effectuer des détournements de fonds. Il ne s'agit donc pas de traits de personnalité profondément ancrés chez un individu, mais d'états psychologiques passagers qui incitent un individu à réaliser des détournements de fonds.

Cependant, tout comme les escrocs, les faussaires et les délinquants en col blanc étudiés par Bromberg (1965), Spencer (1965), Mergen (1970), Lemert (1972) et Blum (1972), les auteurs de détournements de fonds de l'étude de Cressey (1973), qui refusent d'être assimilés à la population délinquante générale, utilisent aussi fréquemment des techniques de neutralisation et de rationalisation pour justifier leurs délits, qui ne facilitent pas la mise à jour de leur personnalité. Ces techniques constituent en fait, selon Bacher (2005) : « L'art de se trouver des excuses et des justifications pour parvenir à surmonter ses inhibitions à l'occasion d'un passage à l'acte et pour parvenir, après coup, à minimiser l'ampleur et le caractère répréhensible des actes commis » (Bacher, 2005, p.27-28).

1.2.2.2 Les recherches québécoises

Seulement trois études québécoises, qui datent d'environ quarante ans, ont été consacrées aux fraudeurs et plus particulièrement à leur structure de personnalité. Il y a d'abord Gauthier (1960), le premier chercheur québécois à notre connaissance à avoir étudié la personnalité des fraudeurs, qui a procédé à des entrevues cliniques avec 10 faussaires au pénitencier de Kingston en Ontario, en plus de les soumettre à différents tests d'intelligence et de personnalité, dont le T.A.T (Thematic

Apperception Test), le test du dessin du bonhomme, le Rorschach, ainsi que le test d'association des mots. Il est cependant important de souligner que le Rorschach et le T.A.T, qui sont des tests projectifs qui font appel à la subjectivité du clinicien pour l'interprétation des résultats, sont considérés par plusieurs chercheurs comme pseudo scientifiques, et ont souvent essuyé des critiques quant à leur validité psychométrique (Eysenck, 1959 ; Wood et Lilienfeld, 1999).

Gaudreau-Toutant (1969) a analysé la capacité interrelationnelle de 47 fraudeurs rencontrés dans des pénitenciers fédéraux, qui ont été soumis à un test psychométrique, soit le Test de Rep de G.A. Kelly. Elle a fourni une description détaillée de la capacité de communication de deux types de fraudeurs : le fraudeur solitaire et le fraudeur organisé. La dichotomie a été réalisée en fonction de la façon dont les crimes ont été perpétrés, soit selon le degré de planification et le degré de sophistication du délit, ainsi qu'en vue du fait que le crime a été commis seul ou en groupe. Il s'agit d'une des rares chercheuses à avoir effectué une comparaison entre deux types de fraudeurs. Enfin, Goulem (1969) s'est questionné sur l'utilisation que font 41 fraudeurs de la manipulation et ce par une série d'indices de manipulation⁷ relevés en prison. Il s'agit d'un des rares chercheurs de l'époque à avoir utilisé un échantillon comparatif de délinquants exempts de toute condamnation et d'accusation pour fraude.

Tout comme Lemert (1972), Gauthier (1960) a consacré son étude exclusivement aux faussaires. En dépit d'un petit échantillon qui permet difficilement la généralisation des résultats, de l'absence d'un échantillon comparatif, ainsi que de la controverse entourant les tests appliqués aux faussaires, Gauthier (1960) parvient tout de même à

⁷ Ces indices de manipulation incluent les requêtes, les lettres spéciales, les appels téléphoniques, les visites spéciales et les techniques de manipulation. Les techniques de manipulation englobent pour leur part différentes manifestations considérées comme des projections de manipulation, telles que la manipulation, la demande de privilèges spéciaux, les recommandations spéciales et les faux prétextes. En fait, selon l'auteur, deux genres d'indices sont représentés : les demandes et obtentions de privilèges ainsi que les comportements adoptés par les sujets en prison, et l'image que le personnel en a. Les comportements incluent notamment les attitudes au travail ainsi que la façon dont les sujets se comportent durant les heures de loisirs et pendant les repas (Goulem, 1969).

leur attribuer diverses caractéristiques psychologiques confirmées par d'autres chercheurs. De plus, tout comme l'étude de Blum (1972), sa recherche a l'avantage d'avoir intégré à la fois des entrevues avec les sujets et l'application de tests psychométriques. Les faussaires disposent d'une personnalité du type phallique narcissique. Ce narcissisme phallique s'exprime extérieurement de plusieurs façons chez les faussaires. D'une part, ils sont plutôt solitaires car très axés sur eux-mêmes. D'autre part, ils sont incapables de relations intimes, en raison du fait que les autres ne leur servent que d'instruments leur permettant de parvenir à leurs fins. Cela corrobore les observations faites par Mergen (1970), Blum (1972) et Lemert (1972) sur les délinquants en col blanc, les escrocs et les faussaires. Malgré cela, les faussaires réussissent à susciter une bonne impression aux yeux de tous, et disposent d'un pouvoir de persuasion considérable sur autrui.

Bien qu'ils atteignent un niveau supérieur d'intelligence, les faussaires étudiés par Gauthier sont très infantiles et superficiels. Tel que l'ont observé Bromberg (1965), Spencer (1965), Mergen (1970), Blum (1972) et Lemert (1972) chez les faussaires, les délinquants en col blanc et les escrocs, les faussaires de la recherche de Gauthier (1960) sont aussi égocentriques et expriment peu d'empathie envers autrui. Selon l'auteur, le passage à l'acte ainsi que l'argent amassé par les délits permettent aux fraudeurs d'alimenter leur estime de soi ainsi que de projeter d'eux une image extérieure idéalisée, ce qui leur évite d'être envahis par de profonds sentiments dépressifs. Ensuite, son analyse a permis de découvrir que des éléments hystériques et obsessifs-compulsifs se rencontrent aussi dans une certaine mesure dans leur personnalité.

De la recherche de Gaudreau-Toutant (1969), il ressort que le fraudeur organisé⁸ se surévalue et a une haute opinion de lui-même, qu'il est caractérisé par un mécanisme de valorisation constant et qu'il se considère comme un être digne d'admiration. Bien qu'il ne se perçoive aucunement comme un criminel, insistant fermement sur son

⁸ Il commet des fraudes en groupe et elles sont beaucoup plus planifiées et sophistiquées que celles du fraudeur solitaire.

innocence et se présentant continuellement comme une victime du système judiciaire, le fraudeur que l'on qualifie d'organisé admet qu'il pourrait devenir un excellent délinquant s'il le souhaitait, car il se perçoit comme plus astucieux que l'ensemble de ses codétenus. La présence de traits narcissiques, le sentiment de supériorité, l'absence de sentiment de culpabilité, le fait de refuser d'être assimilé à la population délinquante générale, et le fait de se considérer comme une victime sont autant de caractéristiques du fraudeur qui viennent confirmer des observations faites précédemment par d'autres chercheurs (Bromberg, 1965 ; Mergen, 1970 ; Spencer, 1965 ; Blum, 1972 ; Cressey, 1973 ; Gauthier, 1960).

De son côté, le fraudeur solitaire diffère du fraudeur organisé et donc des délinquants économiques décrits par les auteurs précités. En effet, le fraudeur solitaire a de lui une image négative et un sentiment d'infériorité ; il se perçoit comme différent, il surévalue les autres, il se déprécie et se juge même comme un mauvais délinquant, par rapport aux autres criminels. Le fraudeur solitaire a toutefois des ressemblances avec un certain nombre de sujets de l'échantillon de délinquants en col blanc de l'étude de Spencer (1965), qui les décrits comme incompetents et désorientés, ainsi qu'avec cette proposition de Clinard (1969) selon laquelle la perception de soi inadéquate de l'individu a une influence sur une éventuelle implication criminelle dans le monde des affaires.

Gaudreau-Toutant (1969) est d'avis que les fraudeurs semblent posséder globalement une capacité de communication interpersonnelle manifestement plus grande que la majorité des autres délinquants. Cela, selon elle, pourrait expliquer l'usage que ces délinquants font de la manipulation verbale dans la commission de leurs crimes plutôt que d'user de violence. La manipulation verbale observée chez les fraudeurs est corroborée par les observations de Lemert (1972), Gauthier (1960) et Blum (1972) quant à l'art que possèdent les fraudeurs de convaincre et de persuader autrui.

Goulem (1969) conclut qu'un niveau plus élevé de manipulation est observable chez les fraudeurs. En effet, les techniques de manipulation utilisées en particulier par les

fraudeurs en prison démontrent que la duperie semble caractériser les attitudes de ce groupe de délinquants, dans une plus forte mesure que parmi les autres délinquants. Ainsi, la manipulation que les fraudeurs pratiquent en prison semble être à l'image de celle qu'ils ont mise en œuvre pour réaliser les fraudes qui leur ont valu d'être condamnés. Cette manipulation s'avère être en fait une confirmation d'une observation faite par Gaudreau-Toutant (1969) quant au plus large usage que font les fraudeurs de la manipulation verbale dans la commission de leurs crimes.

La très grande majorité des premiers écrits sur la personnalité des délinquants économiques s'accordent donc sur le fait que ces délinquants, peu importe le type auquel ils appartiennent, ont des traits de personnalité qui leur sont propres. En effet, nous constatons que les chercheurs, par de l'observation, par des entrevues cliniques avec les sujets, par l'analyse de documents ou de procédures judiciaires ou par l'application de tests psychométriques, en arrivent essentiellement aux mêmes conclusions : elles révèlent en fait la présence de traits de personnalité principalement pathologiques chez les délinquants économiques, traits qui s'avèrent comparables d'une recherche à l'autre. De plus, certaines recherches tendent à prouver que les délinquants économiques se distinguent psychologiquement d'autres types de délinquants ou de sujets qui ne violent pas la loi.

1.2.3 Les traits de personnalité prédominants chez les délinquants économiques dans la littérature plus récente

Les recherches réalisées sur la structure de personnalité des délinquants économiques leur trouvent des traits dont on comprend qu'ils sont mis à profit pour la réalisation de leurs crimes. Qu'ils procèdent par application de tests, par la réalisation d'entrevues avec les fraudeurs ou par l'observation de ceux-ci, les différents chercheurs attribuent globalement les mêmes traits de personnalité, les mêmes genres de comportements et d'attitudes à ces délinquants. Voici donc les éléments de la personnalité que l'on attribue le plus fréquemment à ces individus, au vu des études plus récentes.

1.2.3.1 Le pouvoir de persuasion et le talent d'acteur

Quatre recherches, qui ont été consacrées à la fraude par télémarketing, ont relevé des traits de personnalité comparables parmi les auteurs de délits frauduleux. D'abord, Doocy, Shichor, Sechrest et Geis (2001), qui ont analysé des données concernant 162 télévendeurs frauduleux d'une même entreprise aux États-Unis, cherchent à comprendre qui sont ces individus sur la base de leurs dossiers criminels. Shover, Coffey et Sanders (2004) ainsi que Shover, Coffey et Hobbs (2003) ont, pour leur part, réalisé des entrevues avec 47 télévendeurs frauduleux, ils se sont en plus soumis à une étude exhaustive de rapports présentenciels, de dépositions effectuées par des victimes de fraudeurs par télémarketing, de transcriptions de procès impliquant des fraudeurs, et ils ont rencontré des avocats et des agents de probation qui ont côtoyé ce type de délinquants. Leur étude s'intéresse au style de vie de ces derniers, à leur histoire criminelle et à ce qui les a incités à s'impliquer dans de tels délits frauduleux. Enfin, dans son mémoire analysant les scénarios de fraude par télémarketing, Gagnon (2002) fournit diverses caractéristiques des fraudeurs ayant le sens de l'improvisation, caractéristiques qui nous renseignent sur la personnalité des fraudeurs.

Parmi leurs conclusions sur la personnalité des fraudeurs, Doocy, Shichor, Sechrest et Geis (2001), Shover, Coffey et Sanders (2004) ainsi que Shover, Coffey et Hobbs (2003) énoncent que, pour réussir dans ce type de délits, les fraudeurs par télémarketing doivent posséder un grand talent de persuasion, en plus de certaines habiletés verbales et d'une capacité à improviser. La citation suivante exprime la similitude qui semble exister entre le talent d'acteur et le talent persuasif de vendeur qu'a le fraudeur : « Successful sales talents are similar to those of the successful actor : an ability to convince others that you are what you truly are not, and to have them believe that the lines you speak are truths » (Doocy, Shichor, Sechrest et Geis, 2001, p.11). Les caractéristiques les plus frappantes que tous ces auteurs ont observées chez les fraudeurs par télémarketing sont en fait la conviction d'être de remarquables vendeurs, et une grande confiance en leur capacité de persuasion ; des habiletés persuasives qu'ils se vantent d'ailleurs d'utiliser afin d'exploiter les victimes de leurs délits.

Bien que la recherche de Gagnon (2002) ne porte pas spécifiquement sur la personnalité des auteurs de télémarketing frauduleux, ses conclusions confirment celles des auteurs précédents (Doocy, Shichor, Sechrest et Geis, 2001 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Shover, Coffey et Hobbs, 2003). En effet, les fraudeurs par télémarketing utilisent leur talent d'acteur, leur charme, leur facilité d'adaptation ainsi que leur aisance à communiquer pour soutirer de l'argent à leur victime. À ce propos, Mergen (1970) avait lui aussi pu constater que les criminels en col blanc disposent d'une faculté d'adaptation sociale extrêmement développée.

Ces études pourraient laisser croire que la facilité à communiquer aisément, le pouvoir de persuasion et le talent d'acteur s'observent uniquement chez les fraudeurs par télémarketing, qui usent de différentes stratégies persuasives pour parvenir à leurs fins avec des victimes qui interagissent directement avec eux. Cependant, d'anciens chercheurs (Blum, 1972 ; Lemert, 1972 ; Gauthier, 1960), mais également de plus récents (Delord-Raynal, 1980 ; Henderson, 1992 ; Maurey, 1996 ; Jackson, 1994 ; Duffield et Grabosky, 2001), ont aussi relevé l'ensemble de ces caractéristiques chez d'autres types de délinquants économiques.

Que ce soit par l'analyse du profil psychologique de 120 délinquants d'affaires à partir d'entrevues, d'étude de dossiers et de l'observation d'audiences de jugements (Delord-Raynal, 1980), par l'observation et par des entrevues avec un petit échantillon de 14 délinquants spécialisés en matière de fraude par cartes de crédit toujours à l'œuvre et n'ayant pas été appréhendés (Jackson, 1994), par une courte analyse sur le lien entre l'art de mentir et les escrocs (Maurey, 1996), ou par une étude descriptive des caractéristiques psychologiques des fraudeurs (Duffield et Grabosky, 2001), tous ces chercheurs s'accordent sur le fait que l'extraversion, le puissant pouvoir de persuasion, le grand talent d'acteur et d'improvisateur, l'immense capacité de simuler et mettre en scène, et le fait d'être d'excellents communicateurs, caractérisent les délinquants économiques. Ces chercheurs ne comparent toutefois pas la personnalité des délinquants économiques à celle de la population normale ou à celle d'autres types de délinquants.

1.2.3.2 Le narcissisme, l'égoïsme, la prise de risques et la compétitivité

Collins (1991), Collins et Schmidt (1993) et Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein (2006) ont consacré leurs recherches quantitatives aux dimensions psychologiques qui distinguent les délinquants en col blanc des hommes d'affaires qui ne violent pas la loi. Les recherches américaines de Collins (1991) et de Collins et Schmidt (1993) ont utilisé les mêmes échantillons considérables de 365 hommes et femmes délinquants en col blanc, incarcérés dans des prisons fédérales, et de 344 hommes et femmes d'affaires non-délinquants, à qui ils ont administré cinq instruments psychométriques reconnus : le California Psychological Inventory, le Irritability scale, le Biographical questionnaire, le PDI Employment Inventor, et le Probscor. La recherche menée par Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein (2006), qui est un prolongement de la recherche américaine de Collins et Schmidt (1993), constitue la première étude transversale européenne qui porte sur les dimensions de la personnalité des délinquants en col blanc. L'équipe a soumis 150 cadres de sociétés commerciales allemandes et 76 délinquants en col blanc, qui occupaient autrefois des positions de cadres, à différents tests psychométriques qui mesurent, entre autres, le sens des responsabilités et le narcissisme. Ces trois recherches ont démontré la présence de différences psychologiques entre les délinquants en col blanc et les cols blancs non-délinquants.

Un des résultats significatifs des études de Collins (1991) et de Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein (2006) est que les délinquants en col blanc, comparativement aux hommes d'affaires respectueux des lois, obtiennent des scores plus élevés sur l'échelle du narcissisme. Les traits narcissiques s'expriment notamment par la surestimation et le sens grandiose de sa propre importance, la confiance en soi excessive, l'estime de soi démesurée et le besoin excessif d'être admiré de tous. Dans une recherche de moins grande envergure, Maulaz (2001) a soumis seulement trois escrocs à deux tests de personnalité projectifs controversés, soit le Rorschach et le T.A.T, dans le cadre d'expertises pénales, mais sans toutefois comparer leur personnalité à un groupe contrôle. L'auteure a tout de même réussi à identifier une composante narcissique à coloration mégalomaniacale chez les sujets étudiés. Cela signifie que ces escrocs

surevaluent leur propre valeur ; ils ont en fait besoin d'impressionner les autres et de capter leur admiration.

D'autres recherches, cette fois-ci qualitatives, qui ont consisté en la consultation de dossiers criminels, en des entrevues avec des délinquants économiques et en l'observation de ceux-ci, ont aussi relevé la présence de traits de personnalité narcissique chez des fraudeurs par cartes de crédit (Jackson, 1994), des escrocs (O'Neal, 2001) et des délinquants en col blanc (Delord-Raynal, 1980 ; Lasch, 1997 ; Benson, 1985), compte tenu de leur besoin d'admiration, de l'impression favorable qu'ils ont d'eux et du fait qu'une arrogance hautaine et un amour-propre démesuré caractérisent leur attitude générale. Ce narcissisme a de plus été relevé par des études purement descriptives portant sur la compréhension de la psychologie des fraudeurs (Duffield et Grabosky, 2001 ; Adès, 2006) ou à l'occasion de considérations sur les rapports entre l'art de mentir et l'escroquerie (Maurey, 1996).

Les individus qui ont des traits de personnalité narcissique ont aussi tendance à exploiter les autres dans leurs relations interpersonnelles. Quelques auteurs, aussi bien actuels qu'anciens, ont également fait cette observation chez les fraudeurs (Gaudreau-Toutant, 1969 ; Adès, 2006 ; Maulaz, 2001 ; Maurey, 1996 ; Blum, 1972), les délinquants en col blanc (Delord-Raynal, 1980 ; Mergen, 1970 ; Bromberg, 1965) et les faussaires (Lemert, 1972 ; Gauthier, 1960). En effet, selon ces chercheurs, les délinquants économiques sont des individus incapables d'attachement profond et durable avec les autres. Les seules relations qu'ils peuvent passagèrement entretenir avec autrui ne sont que superficielles et purement utilitaires. De fait, ces délinquants considèrent les autres uniquement comme des instruments leur permettant de parvenir à leurs propres fins.

Ces résultats quant aux traits de personnalité narcissique, et plus précisément à l'estime de soi exagérée et à la confiance en soi excessive que présentent les délinquants économiques, vont à l'encontre de l'étude des psychologues Terpstra, Rozell et Robinson (1993). Ces derniers ont évalué différentes variables individuelles

qui pourraient influencer la décision d'un individu de s'engager dans des délits d'initiés⁹. Leur étude consiste à analyser les données fournies par 201 étudiants universitaires en commerce sur les comportements qu'ils adopteraient dans des situations précises leur permettant de commettre des délits d'initiés. Ils ont de plus été soumis à des tests psychométriques qui mesurent notamment l'« external locus of control », soit la croyance selon laquelle les événements de la vie d'un individu sont le résultat de facteurs externes qui échappent à son emprise, tels que le hasard, la chance ou le destin (Pervin et John, 2001). Selon les résultats, les individus qui adhèrent à l'idée de l'« external locus of control » sont plus susceptibles de s'engager dans de tels délits. Et ce sont surtout les individus qui manquent de confiance et d'estime de soi qui considèrent qu'ils ont peu de contrôle sur les événements de leur vie. D'où un faible sentiment de responsabilité personnelle qui peut leur faciliter la commission de délits d'initiés (Terpstra, Rozell et Robinson, 1993).

Nous croyons que les différences entre les résultats des recherches que nous avons citées et ceux de Terpstra, Rozell et Robinson (1993) peuvent s'expliquer simplement par le fait que les observations des trois psychologues ne sont fondées que sur un échantillon d'étudiants universitaires et portent exclusivement sur l'éventuelle participation de ces derniers à des délits d'initiés. Au vu du type d'échantillon utilisé et du type de délits choisis, les recherches précédentes, qui ont relevé des traits de personnalité narcissique chez les délinquants économiques, s'avèrent beaucoup plus crédibles (Collins, 1991 ; Blicke, Schlegel, Fassbender et Klein, 2006 ; Maulaz, 2001 ; Jackson, 1994 ; O'Neal, 2001 ; Delord-Raynal, 1980 ; Lasch, 1997 ; Benson, 1985 ; Duffield et Grabosky, 2001 ; Adès, 2006 ; Maurey, 1996 ; Gaudreau-Toutant, 1969 ; Blum, 1972 ; Mergen, 1970 ; Bromberg, 1965 ; Lemert, 1972 ; Gauthier, 1960).

⁹ Le délit d'initié constitue une infraction que commet celui qui effectue des opérations sur valeurs mobilières ou sur marchandises à l'égard desquelles il possède des informations privilégiées et dont il tire profit avant que ces informations soient connues du public. Ce type d'infraction peut englober l'achat ou la vente d'actions avant la divulgation du bulletin d'une société ou l'achat ou la vente d'actions fondée sur des renseignements qui ne seront jamais divulgués aux actionnaires (Gendarmerie Royale du Canada, site Internet).

Collins et Schmidt (1993) ont tiré leurs conclusions en privilégiant uniquement les résultats obtenus pour des délinquants en col blanc avec trois tests de personnalité parmi les cinq utilisés dans la recherche de Collins (1991), et ce dans le but d'effectuer des liens entre certaines échelles de personnalité. La recherche quantitative de Collins et Schmidt (1993) démontre que les délinquants en col blanc adoptent beaucoup plus de comportements égocentriques que les hommes d'affaires qui ne violent pas la loi. Une autre recherche, qui a quant à elle appliqué des tests projectifs, a aussi démontré que les escrocs sont des individus égocentriques qui attribuent tout sentiment de mal-être ou tout échec à autrui (Maulaz, 2001).

Soulignons qu'il ressort également de certaines recherches qualitatives, récentes et anciennes, qu'il y a de l'égoïsme chez des délinquants en col blanc et des faussaires (Spencer, 1965 ; Bromberg, 1965 ; Mergen, 1970 ; Clinard, 1972 ; Gauthier, 1960 ; Delord-Raynal, 1980 ; Lasch, 1997 ; Simon, 2002 ; Snider, 1993 ; Coleman, 1994). Cet égoïsme attribué aux délinquants économiques n'a toutefois pas été observé par tous les chercheurs. Eysenck, Rust et Eysenck (1977), des chercheurs reconnus, ont comparé les personnalités de 156 détenus classés dans différentes catégories de crimes dont les délits de violence, les délits contre la propriété et la fraude. L'échantillon a été soumis à l'Eysenck Personality Questionnaire, un test psychométrique qui mesure le psychotisme, l'extraversion et le névrotisme. Les résultats suggèrent que les différents types de crimes sont commis par des personnes qui se distinguent psychologiquement. En effet, comparativement aux autres délinquants qui ont obtenu des scores élevés sur les échelles de psychotisme et de névrotisme, les fraudeurs obtiennent de très faibles scores sur ces deux échelles. Ce qui signifie qu'ils seraient moins égocentriques.

Il y a une explication quant aux différences existant entre les résultats de ces auteurs et ceux des auteurs précédents qui nous semble pertinente. Les résultats des recherches précitées suggèrent que, lorsque la structure de personnalité des délinquants économiques est comparée à celle d'individus de la population normale, les délinquants présentent des traits de personnalité plus pathologiques. De plus,

lorsque la personnalité des délinquants économiques est simplement décrite sans comparaison avec un groupe contrôle, il a aussi été dit qu'il y avait une forte prévalence de traits pathologiques. Nous constatons qu'à la différence de ces études, celle d'Eysenck, Rust et Eysenck (1977) se distingue en ce que les chercheurs ont comparé la personnalité des fraudeurs à celle d'autres types de délinquants qui n'ont jamais commis d'actes frauduleux. Ceci a permis d'observer, chez les fraudeurs, des traits de personnalité assez peu pathologiques, qui s'apparentent davantage à la population normale. Nous constatons enfin qu'une autre recherche où a été comparée la personnalité des délinquants en col blanc à celle d'autres types de délinquants, trouve également des traits de personnalité beaucoup moins pathologiques chez les délinquants économiques (Romney, Albrecht et Cherrington, 1980). Il appert donc que le type de groupe contrôle utilisé a une nette incidence sur les résultats.

Les délinquants en col blanc des recherches quantitatives de Collins (1991) et de Collins et Schmidt (1993) ont une plus grande propension à la prise de risques et à l'imprudence que les hommes d'affaires respectueux des lois. Dans une étude hollandaise axée sur la psychologie d'individus qui ont fraudé l'assurance-chômage, une des rares études à s'être concentrée uniquement sur ce type précis de fraudeurs, 45 fraudeurs et 51 non-fraudeurs ont été interviewés. Les chercheurs notent que, comparativement aux individus qui ont reçu des prestations d'assurance-chômage légalement, les fraudeurs sont plus enclins à prendre des risques (Hessing, Elffers, Robben et Webley, 1993). D'autres recherches, qualitatives (Snider, 1993 ; Coleman, 1994 ; Kellens, 1977) ou uniquement descriptives (Duffield et Grabosky, 2001 ; Dodd, 2000), ont aussi observé chez les fraudeurs et les délinquants en col blanc une tendance à la prise de risques excessive. Ces chercheurs n'ont toutefois pas comparé la personnalité des délinquants économiques à celle d'autres types de délinquants ou à celle d'individus de la population normale.

Selon l'étude belge réalisée par le psychologue Kellens (1977), les délinquants économiques sont des individus impatientes qui désirent des résultats immédiats, qui agissent de façon risquée et imprudente, et qui recherchent activement l'excitation que

leur procure leurs activités illicites. Ces conclusions laissent croire que les délinquants économiques sont semblables à tous les autres types de délinquants, tel que le prétendent Gottfredson et Hirschi (1990). En effet, selon leur théorie, la commission de tous crimes s'explique par un faible contrôle de soi des délinquants qui les pousse à suivre leurs envies momentanées et à prendre des risques sans considération pour le long terme. Le contrôle de soi mesure en fait à quel point un individu est vulnérable aux tentations du moment. Chez les délinquants il comporte, entre autres, l'impulsivité et le présentisme, soit la recherche de gratifications immédiates, le manque de ténacité et de persistance, la prise de risques excessive, la recherche de l'excitation que procurent les activités illicites, l'égoïsme, la faible tolérance à la frustration et l'impatience (Gottfredson et Hirschi, 1990 ; Longshore et Turner, 1998).

Ces différentes caractéristiques ne sont pas sans rapport avec les observations faites par la majorité des auteurs précités. Mentionnons de plus la recherche de Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein (2006) qui a relevé, par des tests psychométriques, un plus faible contrôle de soi chez les délinquants en col blanc, par rapport à des hommes d'affaires qui ne violent pas la loi. Ces observations ne sont toutefois pas corroborées par tous les chercheurs. En effet, certains ont plutôt observé chez les délinquants économiques un contrôle de soi supérieur, mais en prenant pour point de comparaison d'autres types de délinquants (Benson et Moore, 1992 ; Romney, Albrecht et Cherrington, 1980). Les avis concernant le niveau de contrôle de soi des délinquants économiques sont donc partagés.

Par ailleurs, certaines recherches qualitatives ont relevé chez des délinquants en col blanc (Lasch, 1997 ; Simon, 2002 ; Presthus, 1978 ; Kanungo, 1982 ; Delord-Raynal, 1980) et des fraudeurs par télémarketing (Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004), la présence d'un désir intense de compétition et d'une ambition démesurée. Lasch (1997) affirme que les délinquants en col blanc ne vivent que pour le succès de leur organisation ; leur plus grand désir est d'être reconnus et admirés comme des vainqueurs et, leur plus grand malheur, d'être perçus comme des

perdants. Shover, Coffey et Hobbs (2003) ainsi que Shover, Coffey et Sanders (2004) ajoutent que les auteurs de télémarketing frauduleux, qui veulent affronter leurs victimes et l'emporter sur elles, souhaitent également être de meilleurs vendeurs que leurs collègues. De leur côté, Terpstra, Rozell et Robinson (1993) ont découvert que les individus qui ont des traits compétitifs et qui désirent ardemment rivaliser et l'emporter sur autrui, sont plus susceptibles de s'engager dans des délits économiques, et plus précisément dans des délits d'initiés. Souvenons-nous que Spencer (1965) et Bromberg (1965) avaient eux aussi observé chez les délinquants en col blanc le désir de vaincre leurs compétiteurs.

1.2.3.3 Le sens des responsabilités

Dans leurs recherches quantitatives, Collins et Schmidt (1993) ainsi que Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein (2006) sont arrivés à des résultats qui diffèrent entre eux sur le sens des responsabilités que présentent les délinquants en col blanc. En effet, les délinquants en col blanc de l'étude américaine de Collins et Schmidt (1993) obtiennent de plus faibles résultats sur l'échelle de responsabilité que les hommes d'affaires respectueux des lois. Les auteurs utilisent le concept de « social conscientiousness », constellation de facteurs qui favorisent la propension à la criminalité économique. Il est constitué notamment d'attitudes irresponsables, de comportements qui violent les normes et d'une faible fiabilité. Ces caractéristiques faciliteraient la commission de crimes en col blanc. De fait, selon Collins et Schmidt (1993), les sujets qui affichent de faibles scores sur l'échelle de responsabilité ont beaucoup plus tendance à présenter des comportements antisociaux.

L'étude de Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein (2006), qui est un prolongement de cette recherche américaine, a, de son côté, observé un sens des responsabilités plus élevé chez les délinquants en col blanc que chez les hommes d'affaires respectueux des lois. Selon ces chercheurs européens, les individus qui ont le sens des responsabilités sont beaucoup plus fiables et responsables, ils possèdent des valeurs morales et sociales reconnues dans la société, et tout particulièrement dans leur environnement de travail, ils ont le sens du devoir et des responsabilités. Ainsi, selon

ces auteurs, pour accéder à une position privilégiée dans le monde des affaires, il faut nécessairement posséder une bonne formation scolaire, des compétences techniques ainsi que des connaissances spécialisées. Tout cela va de pair avec un grand sens des responsabilités. Selon Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein (2006), à la différence des cols blancs qui ne violent pas la loi, les délinquants en col blanc jugent qu'ils possèdent un plus haut niveau de compétences techniques. Et cela les incite à percevoir subjectivement le risque d'être détectés comme étant faible, et finalement à commettre des délits économiques. Selon ces auteurs, la combinaison, chez un col blanc, d'un faible contrôle de soi, d'un hédonisme élevé (recherche constante de plaisirs), d'un fort narcissisme et d'un grand sens des responsabilités, faciliterait donc la commission de délits financiers.

Les différences observées quant au sens des responsabilités des délinquants en col blanc peuvent s'expliquer notamment par une différence dans l'opérationnalisation du concept du crime en col blanc. En effet, l'étude de Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein (2006), qui s'est basée sur la définition de la criminalité économique utilisée en Allemagne, a inclus dans sa définition du crime en col blanc, les crimes commis par des organisations ou par des individus qui protègent les intérêts de leurs organisations. Or, ce type de crime a été exclu de l'étude de Collins et Schmidt (1993). Il existe donc une différence entre l'étude américaine et l'étude européenne quant à la liste des crimes inclus dans la définition du crime en col blanc et ainsi, une différence entre les types de criminels à évaluer. De plus, les tests de personnalité qui mesurent le sens des responsabilités diffèrent d'une recherche à l'autre. Pour Collins et Schmidt (1993), c'est le concept de « social conscientiousness » qui distingue les cols blancs des criminels. Selon les auteurs européens, ce concept ne mesurerait pas précisément le sens des responsabilités ; selon eux, les auteurs américains auraient utilisé un concept inadéquat pour différencier les délinquants en col blanc des cols blancs qui ne violent pas la loi.

1.2.3.4 Le contrôle, le pouvoir, la supériorité et la manipulation

Certains chercheurs, qui ont observé et rencontré des fraudeurs par télémarketing (Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Shover, Coffey et Hobbs, 2003), des délinquants en col blanc (Delord-Raynal, 1980) ou qui ont réalisé des études descriptives sur la psychologie des fraudeurs (Dodd, 2000 ; Duffield et Grabosky, 2001), constatent que l'usage des différentes habiletés pour exploiter et manipuler les autres procure de forts sentiments de contrôle et de pouvoir aux délinquants économiques. Ce type de crime leur offre l'opportunité de contrôler et de manipuler autrui, et de jouir de la forte sensation d'avoir de l'emprise sur les gens. Ces délinquants sont dominés par une volonté de toute-puissance et de pouvoir, et ils sont décrits comme des êtres à la recherche constante de succès. Shover, Coffey et Hobbs (2003) et Shover, Coffey et Sanders (2004) relèvent notamment que le fait que les fraudeurs par télémarketing parviennent si brillamment et avec tant de succès à surmonter tous les problèmes qu'ils peuvent rencontrer dans le processus délictuel leur procure de forts sentiments de pouvoir. D'ailleurs, la puissance, le pouvoir et la recherche de succès observés chez les délinquants économiques l'avaient déjà été par quelques anciennes recherches sur les escrocs et les délinquants en col blanc (Mergen, 1970 ; Spencer, 1965 ; Bromberg, 1965 ; Blum, 1972).

Delord-Raynal (1980) souligne que les délinquants d'affaires prennent un malin plaisir à exploiter et à manipuler les autres à leurs propres fins. Cela vient confirmer les résultats obtenus par certains auteurs, anciens et récents, qui révèlent que les délinquants économiques ont tendance à exploiter les autres dans leurs relations interpersonnelles ; l'autre n'est pour eux qu'un objet utilitaire pour parvenir à leurs fins (Adès, 2006 ; Maulaz, 2001 ; Maurey, 1996 ; Gaudreau-Toutant, 1969 ; Mergen, 1970 ; Blum, 1972 ; Lemert, 1972 ; Gauthier, 1960 ; Bromberg, 1965).

Trois récits biographiques portant sur des fraudeurs célèbres ont été réalisés. D'abord sur l'américain Charles Keating, à la fois avocat, politicien et banquier, qui a été l'un des plus grands fraudeurs de l'histoire financière des États-Unis. Il a été condamné notamment pour manipulations frauduleuses d'opérations boursières, en raison de son

implication majeure dans le « Savings and Loan Scandal » en 1989 (Binstein et Bowden, 1993). La seconde biographie porte sur Robert Milken, un homme d'affaires américain qui a été considéré comme le roi de la finance à Wall Street dans les années 80. Suite à une enquête pour délit d'initié, il a été mis sous le coup de 98 chefs d'accusation notamment pour racket et fraude fiscale (Stewart, 1991). La dernière biographie concerne la milliardaire Leona Helmsley, propriétaire d'un empire immobilier comprenant la gestion de l'Empire State Building à New York, qui a été condamnée pour évasion fiscale (Pierson, 1989). Les auteurs de ces biographies ont tous relevé chez leurs sujets l'obsession pour le contrôle et le pouvoir (Binstein et Bowden, 1993 ; Stewart, 1991 ; Pierson, 1989). Ayant appliqué le Rorschach et le T.A.T à trois escrocs, Maulaz (2001) constate qu'il s'agit d'individus qui recherchent intensément le contrôle de la situation et une constante emprise sur autrui. Ainsi, l'utilisation, la domination et la manipulation de l'autre semblent rassurer les escrocs sur leur puissance, leur omnipotence et leur invulnérabilité.

Parmi les chercheurs qui ont soumis des délinquants en col blanc à des tests psychométriques, Collins (1991) est la seule ayant noté qu'il s'agit d'individus qui se perçoivent comme puissants, supérieurs et au-dessus de tous, comparativement à des hommes d'affaires respectueux des lois. D'autres chercheurs, qui ont quant à eux rencontré des délinquants économiques (Willott, Griffin et Torrance, 2001 ; Benson et Cullen, 1988) ou qui ont offert une description des motivations des fraudeurs et de leurs aspects psychologiques (Duffield et Grabosky, 2001), sans toutefois comparer leur personnalité à celle d'autres délinquants ou à des individus de la population normale, viennent confirmer les observations de Collins (1991). En effet, ces chercheurs constatent que le sentiment de supériorité face à autrui est prévalent chez les délinquants économiques. Ils se perçoivent, entre autres, comme intellectuellement et moralement supérieurs à l'État et au système judiciaire. Benson et Cullen (1988) ajoutent que ces délinquants s'identifient majoritairement comme l'élite de la prison (ce qu'avait déjà relevé Spencer en 1965) et expriment un sentiment de supériorité face aux codétenus et au personnel.

L'influence de la personnalité sur le comportement frauduleux a été étudiée en Suède par Alalehto (2003). Ce dernier a évalué les différences possibles de personnalité entre des hommes d'affaires fraudeurs et des hommes d'affaires respectueux des lois. Cependant, le fait de ne pas avoir évalué directement des délinquants économiques constitue une limite majeure de son étude. En effet, ce chercheur a analysé les données subjectives fournies par 128 entrevues semi-structurées, d'environ une heure trente, réalisées avec des collègues ou des amis proches d'individus ayant commis des fraudes (59 entrevues), et avec des collègues ou des amis proches d'hommes d'affaires non-fraudeurs (69 entrevues).

L'auteur constate qu'il n'y a pas de trait de personnalité qui permette directement de différencier l'homme d'affaires fraudeur de l'homme d'affaires respectueux des lois. Toutefois, il existe une tendance supérieure au crime économique chez trois types de personnalité, soit l'extraverti positif, le désagréable et le névrosé, qui s'avèrent totalement différents les uns des autres. L'individu extraverti positif confirme l'image des délinquants économiques fournie par les auteurs précédents (Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Delord-Raynal, 1980 ; Dodd, 2000 ; Duffield et Grabosky, 2001 ; Binstein et Bowden, 1993 ; Stewart, 1991 ; Pierson, 1989 ; Mergen, 1970 ; Spencer, 1965 ; Bromberg, 1965 ; Blum, 1972). En effet, bien que compétent socialement et faisant une bonne première impression, il est aussi un manipulateur qui veut contrôler et dominer autrui. De fait, il s'agit d'un individu qui désire toujours se retrouver sous les projecteurs, afin d'exprimer son sentiment de puissance et de pouvoir.

Soulignons que la première impression favorable que ces délinquants économiques semblent de prime abord dégager corrobore les observations d'anciens auteurs selon lesquels les délinquants économiques réussissent à susciter une bonne impression aux yeux de tous (Mergen, 1970 ; Lemert, 1972 ; Blum, 1972 ; Gauthier, 1960). La compétence sociale n'est pas sans rapport avec les habiletés persuasives et l'art de communiquer qu'avaient déjà relevés certains auteurs à propos des délinquants économiques (Duffield et Grabosky, 2001 ; Doocy, Shichor, Sechrest et Geis, 2001 ;

Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Gagnon, 2002 ; Mergen, 1970 ; Delord-Raynal, 1980 ; Henderson, 1992 ; Blum, 1972 ; Lemert, 1972 ; Jackson, 1994).

La personnalité du désagréable se distingue de celle de l'extraverti positif. Elle est pauvre en compétence sociale, peu agréable et peu charmante. Ces résultats étonnants quant à l'absence de charme et de compétence sociale chez les délinquants économiques contredisent les observations faites par de nombreux auteurs (Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Simon, 2002 ; Lasch, 1997 ; Kanungo, 1982 ; Maurey, 1996 ; Doocy, Shichor, Sechrest et Geis, 2001 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Gagnon, 2002 ; Mergen, 1970 ; Delord-Raynal, 1980 ; Henderson, 1992 ; Blum, 1972 ; Lemert, 1972 ; Jackson, 1994 ; Presthus, 1978 ; O'Neal, 2001 ; Puig-Verges et Schweitzer, 1996 ; Duffield et Grabosky, 2001). Seul Spencer (1965) a observé qu'un nombre considérable de délinquants en col blanc de son échantillon avaient le profil d'individus incompetents et désorientés. Ces individus, n'ayant aucun principe ou norme en particulier, se sont tournés vers la fraude en raison de la menace de l'échec possible de leur entreprise.

Le troisième type de personnalité de l'étude d'Alalehto (2003), soit la personnalité névrosée, est celle de celui qui s'apitoie sur son sort, qui est susceptible, anxieux, soumis, dépendant, insécure, immature, naïf et facilement influençable. Il n'exprime pas sa colère extérieurement, mais la refoule plutôt à l'intérieur. Bien que ce type de personnalité se distingue de la personnalité des délinquants économiques décrite par une majorité d'auteurs (Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Delord-Raynal, 1980 ; Dodd, 2000 ; Duffield et Grabosky, 2001 ; Binstein et Bowden, 1993 ; Stewart, 1991 ; Pierson, 1989 ; Mergen, 1970 ; Spencer, 1965 ; Bromberg, 1965 ; Blum, 1972), il semble s'apparenter au fraudeur solitaire de l'étude de Gaudreau-Toutant (1969), qui se fait de lui une image négative, qui a un sentiment d'infériorité, qui se perçoit comme différent, qui surévalue les autres et qui se déprécie. Soulignons ensuite que Lemert (1972) a aussi noté chez les faussaires des manifestations de dépendance, et Clinard (1969) a suggéré qu'une perception de soi

inadéquate et une certaine insécurité émotionnelle ont une influence sur une éventuelle participation criminelle dans le monde des affaires.

Selon Alalehto (2003), les individus qui présentent un de ces trois types de personnalités sont donc plus susceptibles de commettre des délits économiques. L'auteur ne précise cependant pas quelle personnalité en particulier, parmi les trois décrites, est la plus susceptible de s'engager dans de tels délits, et il n'explique aucunement pourquoi ces trois personnalités totalement différentes les unes des autres ont plus tendance à commettre des délits économiques.

Selon certains auteurs qui ont mené des recherches qualitatives (Simon, 2002 ; Lasch, 1997 ; Kanungo, 1982 ; Presthus, 1978) ou uniquement descriptives (Duffield et Grabosky, 2001), la recherche effrénée de compétition chez les fraudeurs et les délinquants en col blanc résulte d'une constante poursuite de l'argent, qui doit les mener au succès et au statut social. Afin d'atteindre le plus haut niveau de la hiérarchie ainsi que le succès, les délinquants économiques usent de charisme ainsi que d'un charme et d'une chaleur superficiels. Spencer (1965) et Bromberg (1965) avaient également soutenu que les délinquants en col blanc recherchent le succès et le statut social élevé à n'importe quel prix, et qu'ils souhaitent se projeter toujours plus haut dans la hiérarchie.

Suite à des entrevues avec des escrocs (O'Neal, 2001 ; Henderson, 1986), avec des délinquants spécialisés en matière de fraude par cartes de crédit (Jackson, 1994) ou en se basant sur la consultation d'une série d'expertises judiciaires (Puig-Verges et Schweitzer, 1996), ces chercheurs en arrivent essentiellement aux mêmes conclusions. Par la séduction, leur côté charmeur et plaisant, ainsi que leur capacité à inspirer la confiance et la sympathie de leurs victimes, les délinquants économiques parviennent à les tromper, les manipuler et les flouer. Ces délinquants, qui sont dépeints comme des maîtres dans l'art du mensonge, usent en fait de leur charisme pour exploiter la confiance des gens et manipuler leurs victimes en jouant sur leurs besoins et sur leurs émotions. Plusieurs auteurs déjà cités ont également fait mention

du charisme des délinquants économiques (Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Simon, 2002 ; Lasch, 1997 ; Kanungo, 1982 ; Doocy, Shichor, Sechrest et Geis, 2001 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Gagnon, 2002 ; Mergen, 1970 ; Delord-Raynal, 1980 ; Henderson, 1992 ; Blum, 1972 ; Lemert, 1972 ; Presthus, 1978 ; Duffield et Grabosky, 2001).

1.2.3.5 Le profit et le plaisir

Suite à des entrevues avec des délinquants économiques, à l'observation de ceux-ci, à la consultation de dossiers criminels, à des études descriptives ou à des réflexions sur la personnalité de ces délinquants, plusieurs chercheurs soulignent qu'au départ, motivés par les gains financiers que les activités frauduleuses leur procurent, les fraudeurs finissent par jouir davantage des moyens astucieux qu'ils utilisent pour acquérir de l'argent, que de ce dernier. Ainsi, des escrocs, des fraudeurs par télémarketing, des fraudeurs par cartes de crédit et des délinquants d'affaires affirment que les fonds générés par leurs délits viennent s'ajouter au sentiment de satisfaction, à l'excitation et à l'émotion que suscite le processus d'acquisition (Blum, 1972 ; Stotland, 1977 ; Jackson, 1994 ; Doocy, Shichor, Sechrest et Geis, 2001 ; Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Delord-Raynal, 1980 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; O'Neal, 2001).

Duffield et Grabosky (2001) avancent que la sensation de pouvoir que le fraudeur éprouve, en manipulant et en ridiculisant sa victime, constitue une force motivationnelle qui le pousse fermement à poursuivre ses actes délinquants au point que cette sensation devient une fin en soi. Delord-Raynal (1980) note que si les délinquants en col blanc cherchent toujours à obtenir de nouveaux gains, ce n'est pas par désir d'accumulation de richesse, mais pour goûter à la frénésie d'une conduite risquée. C'est donc le processus de conquête qui les attire, plus que la possession matérielle en soi. Cela semble en fait contredire la thèse selon laquelle le délinquant économique est un maximisateur de profits, et que le but recherché est toujours l'enrichissement matériel (Bacher, 2005). En fait, ce plaisir malsain à se jouer des

autres est une source de satisfaction non-économique qui a toute son importance et qui est corroborée par tous ces auteurs.

Malgré tout, nous sommes d'avis que la recherche de profits est le but initialement recherché par les délinquants économiques. Puis, ce n'est qu'à force de commettre leurs délits que ces délinquants parviennent à ressentir une satisfaction psychologique qui les pousse à recommencer, satisfaction finalement plus forte que la satisfaction économique initiale. En effet, tel que le constatent Shover, Coffey et Hobbs (2003) et Shover, Coffey et Sanders (2004), au départ, les fraudeurs par télémarketing commettent leurs délits uniquement pour obtenir des récompenses monétaires avantageuses et pour le style de vie rêvé qui en découle. Ce n'est que peu à peu que les fraudeurs découvrent que la mise en œuvre de leurs différentes habiletés, pour exploiter les autres, leur procure de forts sentiments de contrôle et de pouvoir, ce qui les incite à récidiver afin de revivre de tels sentiments. À ce sujet, Maurey (1996) note qu'on perçoit des traits de caractère plus marqués chez les escrocs, comme l'extrême attirance pour le profit, mais uniquement à condition de l'obtenir par des voies tortueuses. Quant à eux, les escrocs étudiés par O'Neal (2001) commettent des crimes en raison des profits facilement récoltés, mais également parce que ces délits leur procurent une excitation qu'ils ne retrouveraient pas dans le cadre d'un emploi légitime.

La recherche du plaisir semble donc être à la base des délits commis par une partie non négligeable des délinquants économiques. En effet, certains auteurs ont constaté que ce plaisir fait partie intégrante de la poursuite des activités illégales de ces délinquants (O'Neal, 2001 ; Meier et Geis, 1982 ; Delord-Raynal, 1980 ; Maurey, 1996 ; Maulaz, 2001 ; Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein, 2006 ; Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Stotland, 1977 ; Blum, 1972 ; Jackson, 1994 ; Doocy, Shichor, Sechrest et Geis, 2001 ; Duffield et Grabosky, 2001). Selon Delord-Raynal (1980), les délinquants d'affaires, décrits comme des êtres à la recherche constante de satisfactions, prennent eux aussi un malin plaisir à exploiter et à manipuler les autres à leurs propres fins. Pour leur part, Maulaz (2001),

Shover, Coffey et Hobbs (2003) ainsi que Shover, Coffey et Sanders (2004) notent que le plaisir de tromper, de manipuler et de contrôler autrui rassure les fraudeurs sur leur toute-puissance. Stotland (1977) ajoute que les délinquants économiques prennent un malin plaisir à ridiculiser les autres et à leur montrer leur supériorité.

L'étude de Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein (2006) confirme la recherche constante de satisfactions chez les délinquants économiques. Ces chercheurs ont soumis les délinquants en col blanc à des tests psychométriques. Ces délinquants obtiennent des scores plus élevés sur l'échelle d'hédonisme. Selon ces chercheurs, ceci appuie l'idée que plus un cadre est à la recherche de plaisirs dans sa vie, plus élevées seront alors ses probabilités de succomber à la tentation de faire de l'argent illégalement dans les situations comportant des occasions. Meier et Geis (1982), dans leur étude sur la psychologie du délinquant en col blanc, avaient eux aussi observé, chez ce délinquant, le fort penchant pour l'hédonisme.

1.2.3.6 Le refus de la qualification de criminel et le manque d'empathie envers les victimes

Qu'ils procèdent par application de tests psychométriques, par la réalisation d'entrevues avec des fraudeurs ou des délinquants en col blanc, par l'observation de ceux-ci, par la consultation de dossiers criminels ou d'expertises judiciaires, la très grande majorité des chercheurs, anciens et plus récents, qui ont évalué la structure de personnalité des délinquants économiques, s'accordent sur le fait qu'il s'agit d'individus qui ont très peu d'empathie pour autrui (Mergen, 1970 ; Spencer, 1965 ; Lemert, 1972 ; Bromberg, 1965 ; Blum, 1972 ; Gauthier, 1960 ; O'Neal, 2001 ; Duffield et Grabosky, 2001 ; Puig-Verges et Schweitzer, 1996 ; Simon, 2002 ; Lasch, 1997 ; Collins et Bagozzi, 1999 ; Maulaz, 2001 ; Dodd, 2000 ; Collins, 1991 ; Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein, 2006 ; Delord-Raynal, 1980 ; Jackson, 1994 ; Adès, 2006 ; Maurey, 1996). Mais c'est là une caractéristique qui est aussi propre à la majorité des délinquants, selon la théorie de Pinatel (1963), qui inclut l'indifférence affective dans le noyau central de la personnalité criminelle portée au passage à l'acte délictueux.

Plusieurs chercheurs soulignent que les délinquants économiques ont généralement tendance à refuser de se voir assimiler à la population criminelle générale ; ils rejettent ainsi l'étiquette de criminel qui leur est attribuée (Mergen, 1970 ; Lemert, 1972 ; Cressey, 1973 ; Gaudreau-Toutant, 1969 ; Stotland, 1977 ; Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Dodd, 2000 ; Willott, Griffin et Torrance, 2001 ; Benson, 1985 ; Walters et Geyer, 2004 ; Meier et Geis, 1982). Selon Dodd (2000), plutôt que de se définir comme des criminels, les fraudeurs se perçoivent plutôt comme intelligents, ils ressentent une certaine fierté et ils qualifient leurs délits d'habiles, car ils considèrent avoir réussi à accomplir des actes élaborés qui impliquaient un haut niveau de risques. Les actions criminelles sont ainsi converties par les fraudeurs en des actes habiles. Quant aux pertes financières que peuvent subir les victimes, elles ne sont aucunement considérées par ces délinquants.

Benson (1985) conclut, suite à des entretiens avec 30 délinquants en col blanc incarcérés, des agents de probation, des avocats, des juges et après avoir épluché plus de 80 dossiers criminels, que ce type de délinquants est plus susceptible que tout autre de refuser de reconnaître avoir commis un délit. Ces délinquants en col blanc ont tendance à minimiser la gravité des gestes posés afin de se forger une identité non criminelle. En refusant l'étiquette de criminel, ils rejettent en même temps les sentiments négatifs de honte et de culpabilité associés au crime. L'auteur avance que, par rapport aux délinquants dits de rue, qui reconnaissent plus facilement le caractère criminel de leurs actes et qui prétendent souvent que le crime était leur unique issue, les délinquants en col blanc nient fréquemment le caractère criminel de leurs actes et soutiennent que ce qu'ils ont fait n'aurait jamais dû être qualifié de délit. Benson et Cullen (1988) ajoutent que, pour faire bonne impression, ces délinquants n'hésitent aucunement à se conformer à l'autorité en prison et à se soumettre obsessionnellement aux règles institutionnelles. Ce faisant, ils créent une distance entre eux et les autres détenus et s'efforcent ainsi de démontrer qu'ils ont une identité non criminelle.

Selon Meier et Geis (1982), au moins deux raisons peuvent expliquer pourquoi les délinquants économiques refusent de se percevoir ou d'être étiquetés comme des

criminels. Premièrement, la faible attention que le système judiciaire accorde aux crimes économiques accrédite l'idée qu'il ne s'agit pas de comportements sérieux ou dommageables pour la société et, deuxièmement, les délits économiques ne suscitent habituellement pas l'indignation considérable du public.

Bien que les études mentionnées précédemment concluent que les délinquants économiques manifestent peu d'empathie envers les victimes, deux recherches sont parvenues à des résultats qui diffèrent de l'ensemble de ceux de ces études. D'abord, il y a celle de Romney, Albrecht et Cherrington (1980) qui ont épluché plus de 1500 publications sur la fraude et le crime en col blanc, et ont étudié des dossiers criminels en plus de rencontrer des fraudeurs et des victimes. Leur étude indique qu'en comparaison avec d'autres délinquants contre la propriété, les délinquants en col blanc incarcérés sont caractérisés par un niveau d'empathie plus élevé face à leurs cibles. Tout comme la recherche de Romney, Albrecht et Cherrington (1980), celle d'Eysenck, Rust et Eysenck (1977) diffère, par ses résultats. Les fraudeurs, qui ont été soumis à l'Eysenck Personality Questionnaire, sont décrits comme plus empathiques envers les victimes que les délinquants violents et que ceux qui s'en prennent à la propriété. Comme nous l'avons déjà souligné un peu plus tôt, les résultats de ces deux études portent à penser que le type de groupe contrôle utilisé a une incidence sur les résultats. En effet, parmi les recherches axées sur la structure de personnalité des délinquants économiques, ces deux recherches sont les seules qui ont comparé la personnalité des fraudeurs à celle d'autres types de délinquants. Et, il ressort de ces deux études que les fraudeurs semblent plus sains psychologiquement.

1.2.3.7 La rationalisation

Selon Cusson (1998), les délinquants se forgent tout un arsenal d'excuses qui leur permettent de se défendre contre le sentiment de culpabilité. Ainsi, tout argument est bon pour excuser leurs délits, les justifier, les minimiser ou nier le préjudice causé. Selon de nombreux chercheurs actuels, la rationalisation est un processus fréquemment utilisé par les fraudeurs pour dénier leurs délits, pour les justifier en les rendant raisonnables et acceptables, pour en diminuer la portée ou pour se départir de

l'étiquette de criminel (Smith, 2003 ; Albrecht, Wernz et Williams, 1995 ; Kapardis et Krambia-Kapardis, 2004 ; Dodd, 2000 ; Stotland, 1977 ; Meier et Geis, 1982 ; Duffield et Grabosky, 2001 ; Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Criddle, 1987 ; Jackson, 1994 ; Benson, 1985 ; O'Neal, 2001 ; Maulaz, 2001 ; Delord-Raynal, 1980 ; Kanungo, 1982 ; Puig-Verges et Schweitzer, 1996 ; Presthus, 1978 ; Simon, 2002 ; Lasch, 1997 ; Willott, Griffin et Torrance, 2001). À ce sujet, un psychologue qui a travaillé avec des fraudeurs témoigne que ce sont des individus particulièrement créatifs pour rationaliser leurs conduites illégales (Criddle, 1987). Willott, Griffin et Torrance (2001) constatent que l'étiquette de criminel qu'on attribue aux délinquants en col blanc est, selon eux, l'effet d'influences extérieures irrésistibles. En effet, ils soulignent qu'ils sont victimes de circonstances totalement hors de leur contrôle. Ceci n'est pas sans rapport avec la notion de l'« external locus of control » évoquée précédemment par Terpstra, Rozell et Robinson (1993).

Il ressort de plusieurs recherches, qualitatives et quantitatives, que les fraudeurs et les délinquants en col blanc sont assez portés à rejeter entièrement le blâme sur les victimes de leurs délits (Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; O'Neal, 2001 ; Duffield et Grabosky, 2001 ; Benson, 1985). Shover, Coffey et Hobbs (2003) ainsi que Shover, Coffey et Sanders (2004) ajoutent que les victimes sont taxées de participantes actives à leur propre victimisation et que, selon les fraudeurs, ce type de délit ne peut survenir sans l'acquiescement ou la coopération des victimes. Il existe même une tendance chez les fraudeurs à affirmer que les victimes méritent ce qui leur est arrivé.

En outre, ce qui caractérise les délinquants économiques, selon un certain nombre d'auteurs, c'est la tendance à se percevoir eux-mêmes comme les victimes d'une erreur judiciaire, et le très fort sentiment d'être l'objet d'une injustice (Puig-Verges et Schweitzer, 1996 ; Maulaz, 2001 ; Benson, 1985 ; Kanungo, 1982 ; Presthus, 1978 ; Simon, 2002 ; Lasch, 1997 ; Delord-Raynal, 1980). Il ressort ensuite de plusieurs recherches que les délinquants économiques, suite à la commission de leurs actes

criminels, n'éprouvent aucun remord, ni sentiment de culpabilité à l'égard des victimes (Puig-Verges et Schweitzer, 1996 ; Maulaz, 2001 ; Duffield et Grabosky, 2001 ; O'Neal, 2001 ; Jackson, 1994 ; Delord-Raynal, 1980).

Selon Delord-Raynal (1980), leur culpabilité n'étant presque jamais reconnue par les délinquants économiques, ils ont beaucoup de mal à comprendre que leurs comportements soient répréhensibles et méritent une sanction. Jackson (1974) ajoute que les délinquants spécialisés en matière de fraude par cartes de crédit considèrent que les crimes qu'ils ont commis sont sans victime. On constate donc que les délinquants économiques se déchargent volontiers de toute responsabilité en tentant par tous les moyens de se faire passer pour inoffensifs (Maulaz, 2001).

Soulignons que les techniques de rationalisation que nous avons relevées dans ces études avaient déjà été mentionnées, à propos des délinquants économiques, par d'anciens chercheurs, dont Spencer (1965), Lemert (1972), Mergen (1970), Cressey (1973), Bromberg (1965), Blum (1972), Gaudreau-Toutant (1969) et Gauthier (1960). Il est pertinent de mentionner que, selon Cressey (1973), le délinquant économique avance régulièrement des justifications afin de rationaliser son crime. Celle qui serait avancée le plus fréquemment consiste à soutenir que l'argent n'a pas été dérobé illégalement, mais simplement emprunté temporairement. On retrouve ensuite l'allégation du prétendu problème financier, le besoin de réagir rapidement à une situation financière précaire dans laquelle des gestes sont posés sans qu'il y ait eu une réflexion suffisante. Le fraudeur souligne de plus le fait que le monde des affaires est peuplé d'individus qui commettent des actes illégaux, que tout le monde le fait et qu'il ne voit pas pourquoi il ne le ferait pas. Son délit n'est donc pas plus grave, ni plus sérieux que l'action illégale de toute autre personne. Enfin, ce délinquant légitime habituellement son geste en prétendant qu'aucune victime formellement identifiée n'a subi de préjudice suite à ses activités criminelles (Jackson, 1994).

1.3 La problématique

Bien que la criminalité économique ne provoque qu'une faible réaction sociale en comparaison des crimes de violence, exception faite des cas impliquant des hommes politiques, elle a des répercussions considérables tant au niveau sociétal qu'individuel (Janhevich, 1998). À ce jour et à notre connaissance, rares sont les études québécoises empiriques menées afin d'évaluer la personnalité des individus qui ont une criminalité relevant de la fraude. Malgré l'existence de recherches criminologique et sociologique, le fraudeur a peu retenu l'attention et reste méconnu à la fois des chercheurs et de la population québécoise en termes d'attributs psychologiques. Il importe donc de se demander qui est le fraudeur et quelle est la psychologie de cet être.

La majorité des études recensées proviennent des États-Unis et de l'Europe. La plupart d'entre elles se sont concentrées exclusivement sur le crime en col blanc, c'est-à-dire sur les délits commis spécifiquement par les membres des hautes sphères de la société, par des dirigeants ou directeurs d'entreprises, et ont négligé certains types de fraudes, qui ne relèvent point d'une classe sociale, d'une profession ou d'un statut social élevé. Ensuite, certaines études ne spécifient que partiellement les critères de sélection des éléments pour la formation de l'échantillon et n'indiquent aucunement les antécédents criminels des fraudeurs recrutés ; on ne connaît ainsi pas leur degré de spécialisation. Et, souvent, nous ne savons donc pas si les auteurs ont évalué la personnalité de fraudeurs qui se sont spécialisés dans la fraude ou celle de fraudeurs peu spécialisés, qui ont commis des fraudes parmi une diversité d'autres types de délits.

Parmi les recherches qui existent sur la personnalité des fraudeurs au Québec, à notre connaissance, seulement deux ont utilisé comme outils de recherche des tests psychométriques. Il s'agira donc d'une première que d'utiliser le MCMI et le MMPI-2 auprès de cette population délinquante. Nous avons choisi le MCMI d'une part car il évalue l'ensemble des troubles de la personnalité, et d'autre part, car il a été maintes fois utilisé par des chercheurs québécois, et a l'avantage d'avoir été validé sur une

population québécoise. Le MMPI-2 a été sélectionné car il est le plus largement utilisé et étudié à ce jour : plus de 14 000 livres et articles sont consacrés au MMPI et au MMPI-2 (Butcher, 2005). Par ailleurs, nous avons opté pour la passation de deux instruments désormais considérés comme deux instruments psychométriques complémentaires. En effet, le MCMI a été conçu pour l'évaluation des troubles de la personnalité selon l'axe II du DSM-III, et le MMPI-2 est réputé, dans la littérature, permettre l'évaluation des syndromes cliniques de l'axe I (Antoni, 1997). Nous aurions pu choisir un test qui évalue la psychopathie, telle que l'Échelle de psychopathie de Hare (PCL-R). Toutefois, une étude universitaire présentement en cours évalue spécifiquement les fraudeurs sous l'angle de la psychopathie (Paquette, 2008).

Diverses études réalisées à l'étranger ont porté une attention particulière sur le criminel en col blanc. Basées sur des informations fournies par les rapports présentenciels, elles ont toutefois majoritairement mis l'accent sur les caractéristiques démographiques, ainsi que sur les divers aspects de la carrière criminelle de ces infracteurs (Wheeler, Weisburd, Waring et Bode, 1988 ; Weisburd, Chayet et Waring, 1990 ; Benson et Moore, 1992 ; Leeper Piquero et Benson, 2004). Ces recherches ont cependant ignoré les aspects psychologiques individuels qui peuvent avoir toute leur importance dans l'explication du comportement frauduleux. Le type de structure de personnalité des délinquants économiques a donc été peu exploré.

Ces dernières études citées ont démontré tout particulièrement que les délinquants économiques se spécialisent habituellement dans cette forme précise de criminalité, et qu'ils ont tendance majoritairement à récidiver. La récidive est un phénomène important qui incite fortement à ce qu'on étudie mieux la personnalité des fraudeurs. Mieux connaître la personnalité des fraudeurs devrait aider les intervenants qui interagissent avec eux, en plus de contribuer à l'élaboration de programmes d'intervention. Une description des caractéristiques particulières de la personnalité du fraudeur fournira une meilleure compréhension de ce type d'individu, et permettra vraisemblablement une certaine prévention de la fraude en informant éventuellement

le public des attitudes et comportements caractérisant les fraudeurs. Un portrait de la personnalité du fraudeur peut aussi être utile aux enquêteurs en matière de crimes économiques, qui ont à interroger des présumés fraudeurs, car il leur faut bien comprendre la nature humaine et les divers types de comportements.

Le but général de cette étude est donc d'évaluer la structure de personnalité d'un échantillon de fraudeurs québécois judiciairisés. On vise à identifier, à l'aide de deux tests psychométriques, soit le Millon Clinical Multiaxial Inventory (MCMI) et le Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI-2), si les individus qui ont la fraude comme activité criminelle principale et qui ont obtenu au moins une condamnation, ont des traits de personnalité et des psychopathologies qui les différencient d'un autre groupe de délinquants acquisitifs non-violents et exempts de toute condamnation pour fraude. Nous voulons également savoir s'il existe des différences entre la personnalité de fraudeurs qui ont commis uniquement des fraudes, donc qui se spécialisent dans cette forme de criminalité, et celle de fraudeurs qui commettent occasionnellement des fraudes parmi d'autres types de délits, donc qui ne se spécialisent pas dans cette forme de criminalité. Afin de répondre adéquatement à la question générale de cette recherche, nous poursuivons les trois objectifs principaux suivants :

1. Décrire les traits de personnalité et les psychopathologies présents chez les sujets de l'échantillon de fraudeurs et chez les sujets de l'échantillon du groupe contrôle, soit des délinquants acquisitifs non-violents qui n'ont aucune condamnation pour fraude.
2. Effectuer une comparaison entre la personnalité des fraudeurs et la personnalité du groupe contrôle, soit des voleurs.
3. Comparer la personnalité de deux types de fraudeurs : les fraudeurs spécialisés et les fraudeurs non spécialisés.

En atteignant ces trois objectifs, nous aurons vraisemblablement de meilleures connaissances sur les traits de personnalité du fraudeur, et sur ce qui les différencient

des traits d'un autre type de délinquants, soit le voleur. C'est dans la méthodologie que seront présentés les moyens auxquels nous allons recourir pour atteindre les objectifs fixés dans la problématique.

Chapitre 2

Méthodologie

2.1 La démarche méthodologique

Dans ce chapitre méthodologique, nous allons successivement discuter des questions suivantes : la constitution de l'échantillon, la procédure mise en œuvre pour recueillir les données, les sujets, le choix et les caractéristiques des instruments de mesure, et la stratégie d'analyse statistique.

2.1.1 Choix de la méthodologie

Dans le cadre de ce mémoire, une méthodologie de nature quantitative a été retenue. Cette méthode s'avère très adéquate dans les cas où il s'agit d'établir l'existence de liens entre certains phénomènes, de tenter de généraliser les résultats tirés d'échantillons à l'ensemble de la population concernée. Recourant à la statistique, les méthodes quantitatives permettent ainsi de désigner, de quantifier, de distinguer et de comparer (Amyotte, 2002). La méthodologie quantitative est utilisée pour présenter et analyser les données recueillies, ainsi que pour valider statistiquement le lien présumé entre certains éléments d'un sujet de recherche (Simard, 1998). Le but de la présente étude est d'évaluer la structure de personnalité d'un échantillon de fraudeurs. Nous allons donc analyser statistiquement les traits de personnalité qui distinguent les fraudeurs d'un autre type de délinquants, à l'aide de deux tests psychométriques. L'utilisation de la méthodologie quantitative dans cette recherche s'avère donc indispensable afin d'atteindre l'ensemble des objectifs.

2.1.2 Constitution de l'échantillon

La collecte de données s'est déroulée entre avril 2006 et janvier 2007. Afin de constituer l'échantillon, des critères de sélection ont été définis. L'échantillon a été sélectionné sur la base de l'acte commis par les sujets. Dans la lettre d'invitation¹⁰, nous distinguons les deux groupes spécifiques d'individus que nous recherchons :

¹⁰ Cette lettre, qui explique l'étude et le profil recherché des sujets, a été affichée dans les différents milieux afin de recruter des participants (voir description p.59).

1^{er} groupe : Des individus qui ont commis principalement des fraudes (de tous genres) au cours de leur vie.

2^e groupe : Des individus qui ont commis principalement des vols non-violents au cours de leur vie¹¹.

Nous étions donc essentiellement à la recherche d'hommes et de femmes judiciairisés, qui avaient subi une ou plusieurs condamnations pour fraude ou vol sans violence au cours de leur vie, et âgés de plus de 18 ans. Au total, 55 participants (18 femmes et 37 hommes) ont complété la totalité des questionnaires. Aux fins de rencontrer un nombre suffisant de sujets, notre projet de recherche a d'abord été soumis à la Direction du développement et du conseil en services correctionnels du Ministère de la sécurité publique¹². L'autorisation une fois obtenue, nous avons été en mesure de poursuivre la recherche au sein des établissements de détention provinciaux de la région de Québec et de la région de Montréal. Ainsi, cinq établissements correctionnels ont été ciblés : l'Établissement de détention de Québec (n=17, 30,9%), l'Établissement de détention de Montréal (n=5, 9,1%), l'Établissement de détention de St-Jérôme (n=5, 9,1%), l'Établissement de détention de Rivières-Des-Prairies (n=3, 5,5%), et l'Établissement de détention Maison Tanguay (n=2, 3,6%). Les services correctionnels provinciaux nous ont permis d'obtenir, au sein de leurs établissements, un échantillon de 32 sujets.

Nous avons ensuite sollicité la participation de plusieurs centres résidentiels communautaires, en expliquant le but de notre étude et le profil des participants que nous recherchions. Trois centres se sont manifestés positivement : le CRC Maison St-Laurent (n=1, 1,8%), le CRC Jeun'aide (n=1, 1,8%), et le CRC Réhabilitation de Beauce (n=1, 1,8%). L'étroite collaboration avec un centre résidentiel communautaire du nom d'Expansion-Femmes de Québec, situé à Charlesbourg, et qui accueille

¹¹ Ce crime inclut tous les types de vols au Code criminel qui ne requièrent aucune utilisation d'arme, de violence ou de menace de violence.

¹² Cette demande a été soumise conjointement avec Eve Paquette. Son mémoire universitaire a pour titre : Une évaluation de la personnalité des fraudeurs sous l'angle de la psychopathie. Nous avons donc utilisé le même échantillon.

principalement des femmes qui sont dans un parcours judiciaire et/ou correctionnel, a favorisé la rencontre d'un nombre considérable de participants (n=20, 36,4%).

Ce CRC est un pionnier au Québec avec son programme d'intervention de groupe du nom de *Mirage*, élaboré en collaboration avec le Ministère de la sécurité publique. *Mirage* a été créé afin d'offrir des outils d'intervention adaptés aux traits de personnalité des fraudeurs. Il s'agit d'un programme de groupe qui s'adresse aux hommes et aux femmes confrontés à l'appareil judiciaire et correctionnel, et dont la criminalité est principalement axée sur la fraude. Cette intervention de groupe, qui a pour but de réduire la récidive délinquante, poursuit divers objectifs : les fraudeurs développeront des rapports authentiques dans leurs relations interpersonnelles ; ils développeront leur conscience de l'autre ; ils diminueront leurs comportements manipulateurs ; ils se conscientiseront et augmenteront leur malaise quant à leurs comportements délinquants (Bourgoin, 2005). Cette innovation en matière d'intervention avec les fraudeurs suggère la réalité du problème ainsi que la nécessité de s'y intéresser plus en profondeur.

Le CRC Expansion-Femmes de Québec offre de plus un programme du nom de *Vol-te-face*. Il s'agit d'un programme spécialisé de conscientisation et d'éducation qui s'adresse aux voleurs et qui doit prévenir le vol à l'étalage. Ce programme cognitivo-behavioral est destiné à la fois aux hommes et aux femmes (Expansion-Femmes, site Internet). Nous avons donc profité de l'existence de ces groupes afin de rencontrer un certain nombre de participants. Afin de maximiser notre échantillon et de recruter des participants dans les différents pénitenciers fédéraux de la région de Montréal, le projet de recherche a été soumis au Comité régional de recherche du Service Correctionnel du Canada. Malheureusement, après avoir sollicité et attendu une réponse de la part du SCC, nous avons dû abandonner les démarches pour parvenir à tenir notre échéancier. Ainsi, nous nous en sommes tenue à l'échantillon composé jusque là.

2.1.3 Procédure de l'étude

Nous sommes consciente que les fraudeurs ne sont pas nombreux et, selon les professionnels rencontrés dans les divers milieux, souvent réticents à participer à une recherche comme la nôtre. De ce fait, nous avons donc procédé à un échantillonnage non-probabiliste qui consiste à composer l'échantillon de manière arbitraire (Amyotte, 2002), en recrutant les fraudeurs et les voleurs volontaires correspondant aux critères recherchés.

Suite à l'autorisation du Ministère de la sécurité publique de procéder à notre recherche dans les établissements correctionnels ciblés, le nom des personnes désignées dans chaque établissement pour aider au bon déroulement de notre recherche nous a été communiqué. Afin de rejoindre les participants à l'intérieur des différents établissements correctionnels, une lettre d'invitation¹³ a été soumise aux répondants. Cette lettre, qui a pour titre *Recherche de participants pour une étude universitaire (délits de fraude et de vol sans violence)*, contient brièvement les éléments suivants, afin de susciter l'intérêt et la participation des sujets : une présentation de notre identité et du but de la recherche, le profil recherché des participants, les modalités de participation à l'étude qui incluent les instruments à utiliser, le temps requis, l'engagement des chercheurs envers les sujets sur la confidentialité, l'anonymat et le droit de se retirer en tout temps, ainsi que les avantages de l'étude. Cette lettre a été affichée à l'intérieur des différents secteurs correctionnels dans les établissements de détention, par les personnes désignées dans chacune des cinq prisons, de façon à ce que les détenus puissent être informés qu'une recherche est en cours et que leur collaboration est suscitée. Les personnes désignées avaient donc pour mission de recueillir le nom des détenus disposés à se prêter à cette recherche. La procédure a été identique pour les différents centres résidentiels communautaires. Suite à cette démarche, les sujets ont été soumis aux instruments psychométriques.

¹³ Pour voir la lettre d'invitation, voir Annexe 1.

De plus, tous les sujets de l'échantillon ont rempli un formulaire de consentement¹⁴. Ce formulaire avait pour objectif d'aviser les sujets spécialement sur le but et les modalités de participation à l'étude ainsi que sur la confidentialité et l'anonymat assurés aux participants. De ce fait, ce document permet aux sujets de fournir un consentement libre et éclairé quant à leur participation à l'étude, et précise que les informations qui seront recueillies ne serviront qu'à des fins de recherche.

Afin de mieux connaître les participants de notre recherche, l'ensemble des sujets de l'échantillon a complété une fiche de renseignements¹⁵ qui nous informe sur diverses caractéristiques sociodémographiques et délictuelles. Ainsi, nous avons recueilli, à propos des sujets, de l'information sur le sexe, l'âge, l'origine ethnique, le statut civil, le nombre d'enfants, le lieu de résidence, le niveau de scolarité, l'occupation, la durée de conservation du dernier emploi, le revenu légal, le revenu illégal, les dettes d'argent, le lieu où la sentence est purgée, la durée de la sentence, les chefs d'accusation de la sentence actuelle, et les antécédents criminels.

En vertu du fait qu'un nombre considérable de participants présentaient une certaine diversité de types de délits commis, au vu des antécédents criminels ainsi que du crime étant à l'origine de la dernière condamnation, nous en sommes venue à la conclusion que la dichotomie « fraudeur » et « voleur » s'avérait difficilement applicable. En effet, d'après les renseignements autorévélsés sur le parcours délictuel des sujets, une proportion non négligeable d'entre eux présentait une hétérogénéité de crimes commis. Il s'est donc avéré judicieux de procéder à la division de notre échantillon en trois groupes :

Premier groupe

Les fraudeurs spécialisés : Il s'agit d'individus qui ont subi une ou plusieurs condamnations uniquement pour des fraudes (de tous genres) d'après l'ensemble des crimes autorévélsés. Ces individus ont donc fait de la fraude leur spécialité criminelle.

¹⁴ Pour voir le formulaire de consentement, voir Annexe 2.

¹⁵ Pour voir la fiche de renseignements, voir Annexe 3.

Deuxième groupe

Les fraudeurs non spécialisés : Il s'agit d'individus qui ont subi une ou plusieurs condamnations aussi bien pour des fraudes (de tous genres) que pour d'autres types de délits, d'après l'ensemble des crimes autorévélés. Ce sont des sujets qui pratiquent une criminalité polymorphe¹⁶ et qui commettent occasionnellement des fraudes parmi d'autres types de délits.

Troisième groupe

Les voleurs : Il s'agit d'individus qui ont subi principalement une ou plusieurs condamnations pour des vols sans violence, et aucune condamnation pour des fraudes, d'après les crimes autorévélés. Il s'agit du groupe de comparaison.

Le choix des voleurs comme groupe de comparaison est pertinent car ces derniers s'apparentent aux fraudeurs sous l'angle de l'objectif de la réalisation du crime, soit l'enrichissement illégitime, ainsi que par le caractère non-violent de leurs délits. Ce troisième groupe permettra d'effectuer des comparaisons entre des délinquants qui ont commis différents types de crimes. Comme il y a lieu de penser que les fraudeurs et les voleurs sont similaires à plusieurs égards, il nous semble qu'il serait d'autant plus intéressant de parvenir à leur trouver d'éventuelles différences sous l'angle des échelles de personnalité.

Il convient donc de présenter le nombre et le pourcentage de sujets présents dans chacune des catégories de délinquants préalablement identifiées (Tableau I).

Tableau I
Prévalence des catégories de délinquants dans l'échantillon

Catégories de délinquants	Fréquence (n)	Pourcentage (%)
Fraudeurs spécialisés	21	38,2
Fraudeurs non spécialisés	23	41,8
Voleurs	11	20,0

¹⁶ « Le polymorphisme des actes délinquants consiste dans le cumul de plusieurs catégories de délits par un même sujet » (Fréchette et Leblanc, 1987, p.118).

Sur un total de 55 sujets, 21 (38,2%) font partie de la catégorie des fraudeurs spécialisés. De plus, 23 participants (41,8%) représentent la catégorie des fraudeurs non spécialisés. Enfin, une minorité de sujets, soit 11 (20,0%), figurent dans la catégorie des voleurs. En vertu du fait que l'échantillon comporte peu de participants, nous devons demeurer prudente dans l'interprétation des résultats issus des analyses. Un nombre supérieur de sujets aurait été préférable pour les analyses statistiques, mais le taux de participation des fraudeurs et des voleurs a été plus restreint que prévu.

2.1.4 Sujets

2.1.4.1 Profil démographique de l'ensemble des sujets de l'échantillon

Nous avons recueilli, à propos des 55 sujets de l'échantillon, de l'information sur le sexe, l'âge, l'origine ethnique, le statut civil, le nombre d'enfants, le niveau de scolarité, le type d'occupation, la durée de conservation du dernier emploi, le revenu annuel légal, le revenu illégal de la dernière année, et le montant actuel des dettes d'argent. Ces données, colligées par la fiche de renseignements, permettent d'offrir un portrait général de l'échantillon (Tableau II). Une version plus détaillée de ce tableau est reproduite en Annexe 4 afin de fournir les données démographiques des sujets en fonction des trois catégories de délinquants (fraudeurs spécialisés, fraudeurs non spécialisés et voleurs). De plus, diverses analyses statistiques ont été réalisées dans le but de vérifier si des différences significatives sont observées entre ces trois groupes au niveau des variables démographiques (tableaux de contingence avec comparaisons a posteriori, et analyses de variance simples avec comparaisons multiples, test de Sheffé).

Tableau II
Profil démographique de l'ensemble des sujets de l'échantillon

	Fréquence (n)	Pourcentage (%)
Sexe (n=55)		
Féminin	18	32,7
Masculin	37	67,3
Âge (n=55)		
18-24	5	9,1
25-34	12	21,8
35-44	19	34,5
45-54	15	27,3
55 ans et plus	4	7,3
m= 38,9 ans ; é.t.=10,9 ^a		
Origine ethnique (n=55)		
Noire	3	5,5
Blanche	48	87,3
Autre ^b	4	7,3
Statut civil (n=55)		
Célibataire	29	52,7
Union libre	13	23,6
Marié	2	3,6
Séparé ou divorcé	11	20,0
Nombre d'enfants (n=55)		
0	23	41,8
1	12	21,8
2	11	20,0
3 et plus	9	16,4
m=1,3 enfants ; é.t.=1,7		
Niveau de scolarité complété (n=55)		
Secondaire non terminé	22	40,0
Secondaire	13	23,6
Cégep	9	16,4
Université	10	18,2
Autre ^c	1	1,8
Type d'occupation (avant la condamnation) (n=55)		
Emploi	23	41,8
Chômage	1	1,8
Assistance sociale	22	40,0
Étudiant	4	7,3
Autre ^d	5	9,1
Durée de conservation du dernier emploi occupé (n=50)		
Moins d'un an	25	50,0
1 an à 3 ans	11	22,0
3 ans à 5 ans	5	10,0
5 ans et plus	9	18,0

**Profil démographique de l'ensemble des sujets de l'échantillon
(suite)**

	Fréquence (n)	Pourcentage (%)
Revenu annuel légal (n=51)		
moins de 20 000\$	30	58,8
20 000 à 40 000\$	15	29,4
40 000 à 60 000\$	4	7,8
60 000\$ et plus	2	3,9
Revenu illégal de la dernière année (n=44)		
moins de 1 000\$	13	29,5
1 000 à 5 000\$	6	13,6
5 000 à 10 000\$	6	13,6
10 000 à 20 000\$	5	11,4
20 000\$ et plus	14	31,8
Montant actuel des dettes d'argent (n=54)		
0\$	14	25,9
moins de 5 000\$	22	40,7
5 000 à 10 000\$	3	5,6
10 000\$ et plus	15	27,8

a. m = moyenne ; é.t. = écart type

b. Arabe (n=2) ; Amérindienne (n=1) ; Espagnole (n=1)

c. 6^e année complétée (n=1)

d. Sans occupation (n=2) ; bénévolat (n=1) ; entreprise d'insertion (n=1) ; pension d'invalidité (n=1)

L'échantillon se compose de 37 hommes (67,3%) et de 18 femmes (32,7%), majoritairement de race blanche (87,3%). La distribution de l'âge suit une courbe normale, s'étendant entre 18 et 61 ans, et l'âge moyen des sujets est de 38,9 ans (é.t.=10,9). Près des trois quarts des participants sont célibataires (52,7%) ou séparés/divorcés (20,0%), et 41,8% des sujets rapportent n'avoir aucun enfant. Ensuite, 41,8% des participants ne possèdent pas de diplôme d'études secondaires. En ce qui a trait au type d'occupation avant la condamnation, 41,8% des sujets rapportent avoir un emploi, et 40,0% avouent bénéficier de l'assistance sociale. De plus, la moitié des sujets soulignent n'avoir conservé leur dernier emploi que moins d'un an (50,0%). La plupart des participants rapportent un revenu annuel légal de moins de 20 000\$ (58,8%). Quant aux revenus illégaux, un peu plus du tiers des sujets profitent de montants qui totalisent plus de 20 000\$ (31,8%), et 29,5% des sujets avouent bénéficier de revenus illégaux de moins de 1 000\$. Enfin, 40,7% des participants admettent avoir des dettes de moins de 5 000\$. Il est à noter qu'aucune différence significative n'est observée entre les trois catégories de délinquants pour l'ensemble des données démographiques, à l'exception du niveau de scolarité complété. En effet, les fraudeurs non spécialisés (60,9%) et les voleurs (54,6%) sont beaucoup plus

nombreux que les fraudeurs spécialisés (9,5%) à ne pas avoir de diplôme d'études secondaires ($\chi^2=13,23$; $p<0,05$), ce qui indique un niveau d'éducation plus élevé chez les fraudeurs spécialisés (Annexe 4).

2.1.4.2 Profil judiciaire de l'ensemble des sujets de l'échantillon

Nous avons recueilli, à propos de l'ensemble des sujets de l'échantillon, de l'information sur le type de la sentence, la durée de la sentence, le type de délit pour lequel l'individu purge présentement une sentence, l'existence d'antécédents criminels, et le type d'antécédents. Ces données fournissent le portrait délictuel des participants (Tableau III). Une version plus détaillée de ce tableau est reproduite en Annexe 5 afin de présenter le profil judiciaire en fonction du type de délinquants du groupe d'étude (fraudeurs spécialisés, fraudeurs non spécialisés et voleurs). Ainsi, afin de vérifier la présence de différences significatives entre les trois groupes au niveau du profil judiciaire, des tableaux de contingence (avec comparaisons a posteriori) et des analyses de variance simples (avec comparaisons multiples, test de Sheffé) ont été réalisés.

Tableau III
Profil judiciaire de l'ensemble des sujets de l'échantillon

	Fréquence (n)	Pourcentage (%)
Type de sentence (n=52)^a		
Prison	38	73,1
Pénitencier	2	3,8
Centre résidentiel communautaire	4	7,7
Probation	5	9,6
Emprisonnement avec sursis	5	9,6
Travaux communautaires	2	3,8
En attente de sentence	3	5,8
Durée de la sentence (n=49)		
1-6 mois	9	18,4
6-12 mois	11	22,4
12-18 mois	12	24,5
18-24 mois	13	26,5
24 mois et plus	4	8,2
m=15,9 mois ; é.t.=8,3		
Type de délits (n=55)^b		
Fraude	37	67,3
Vol	26	47,3
Autres délits ^c	12	21,8
Antécédents criminels (n=55)		
Non	10	18,2
Oui	45	81,8
Type d'antécédents (n=44)^d		
Fraude	33	75,0
Vol	26	59,1
Autres délits	18	40,9

a. Étant donné que 7 individus ont obtenu deux types de sentences concurremment, la somme des pourcentages du tableau III n'équivaut pas à 100%.

b. Étant donné que plusieurs sujets purgent présentement une sentence pour plus d'un type de délits, la somme des pourcentages du tableau III n'équivaut pas à 100%. En effet, 49,1% purgent une sentence uniquement pour fraude ; 20,0% uniquement pour vol ; 9,1% à la fois pour vol et fraude ; 7,3% pour vol, fraude et autres délits ; 10,9% pour vol et autres délits ; 1,8% pour fraude et autres délits ; et 1,8% pour autres délits.

c. Les autres délits rapportés par les participants incluent : Possession et trafic de stupéfiants ; bris de conditions ; poursuite policière ; entrave à un agent de sécurité ; amendes impayées ; vol qualifié ; port d'armes ; voies de fait ; conduite dangereuse ; délit de fuite ; conduite avec les facultés affaiblies ; négligence criminelle ; méfait ; harcèlement criminel ; tentative de meurtre ; port de déguisement ; violence conjugale ; troubler la paix ; menaces de mort.

d. Étant donné que plusieurs sujets ont commis dans le passé différents types de délits, la somme des pourcentages du tableau III n'équivaut pas à 100%. En effet, 38,6% ont commis uniquement des fraudes ; 6,8% uniquement des vols ; 13,6% des fraudes et des vols ; 15,9% des vols et autres délits ; 2,3% autres délits ; et 22,8% à la fois des fraudes, des vols et autres délits.

Selon le tableau III, près des trois quarts des sujets ont reçu une sentence d'emprisonnement au provincial (73,1%), et purgent en moyenne une sentence de 15,9 mois (é.t.=8,3). La très grande majorité des sujets ont des antécédents criminels (81,8%) : les trois quarts des participants ont des antécédents de fraude, 59,1% ont des antécédents en matière de vol, et 40,9% ont déjà subi des condamnations pour d'autres types de délits. Nous constatons la présence de différences statistiquement significatives entre les trois catégories de délinquants, en regard du type de sentence subie ($\chi^2 = 21,97$; $p < 0,05$), du type de délits commis ($\chi^2 = 38,13$; $p < 0,001$), des antécédents criminels ($\chi^2 = 9,08$; $p < 0,05$), et du type d'antécédents ($\chi^2 = 29,98$;

$p < 0,001$) (Annexe 5). D'abord, les fraudeurs non spécialisés se retrouvent dans une plus forte proportion en prison (83,3%), comparativement aux voleurs (63,6%) et aux fraudeurs spécialisés (45,8%). Ensuite, les fraudeurs non spécialisés ont des antécédents criminels dans une plus forte proportion (100,0%) que les fraudeurs spécialisés (71,4%) et les voleurs (63,6%). La fraude est le type d'antécédents criminels de tous les fraudeurs spécialisés, de 36,0% des fraudeurs non spécialisés et en aucun cas pour les voleurs. De plus, les voleurs ont majoritairement des antécédents en matière de vol (58,3%), mais également pour d'autres types de crimes dans 41,7% des cas, en comparaison des fraudeurs non spécialisés qui ont déjà commis des délits autres que la fraude et le vol dans une proportion de 26,0%.

2.1.5 Instruments de mesure¹⁷

La présente étude a donné lieu à l'utilisation de deux questionnaires de personnalité autorévélés. Premièrement le MCMI, pour évaluer les troubles de la personnalité des sujets de notre échantillon, ainsi que le MMPI-2, afin d'évaluer la psychopathologie au sein de ce même groupe. Les questionnaires autorévélés ont l'avantage de permettre l'obtention d'informations sur les pensées et les affects d'une personne, qui seraient en principe perceptibles avec d'autres techniques, mais qu'il serait très complexe de mettre en œuvre dans la vie réelle (Valiquette, 1983). De plus, la méthode d'évaluation des traits de personnalité que nous avons choisie est favorable aux individus qui ont des difficultés à communiquer ou qui sont dotés d'une faible capacité d'introspection en entrevue.

L'utilisation de deux tests de personnalité permettra l'exploration d'un plus large éventail de traits de personnalité. De ce fait, la pluralité des échelles que nous appliquerons à nos groupes de délinquants permettra peut-être de faire ressortir des traits de personnalité qui n'ont jamais été étudiés auprès d'un échantillon de fraudeurs. Certaines facettes de la personnalité jusque là laissées en plan pourraient permettre de distinguer les fraudeurs des autres délinquants.

¹⁷ Pour une description détaillée des échelles du MCMI et du MMPI-2, voir Annexes 6 et 7.

2.1.5.1 Le Millon Clinical Multiaxial Inventory (MCMI)

Le MCMI, introduit en 1977 par Theodore Millon, constitue l'inventaire objectif de personnalité parmi les plus populaires (Choca, 2004). Il a été spécifiquement conçu afin de mesurer le fonctionnement psychologique et la personnalité. Ce test permet aussi une évaluation de l'ensemble des troubles de la personnalité. Il s'agit d'un questionnaire autorévéélé qui comporte 175 énoncés relatifs au vécu, aux sentiments et à la situation de vie du sujet, et auxquels ce dernier doit répondre par « vrai » ou « faux ». Une durée de 20 à 30 minutes est requise pour répondre à l'ensemble des énoncés (Millon, 1983). Cet instrument d'évaluation diagnostique a été développé à partir de la théorie de la taxonomie des troubles de la personnalité de Millon (1981). Les principaux avantages du MCMI sont la facilité et la rapidité avec lesquelles il peut être appliqué. De plus, le fait de ne pas faire appel à des examinateurs chargés de poser des questions ou de poser un jugement clinique permet d'écartier les problèmes relatifs aux biais dont sont parfois affectés de tels examinateurs (Millon, 1983).

Cet outil comprend 20 échelles cliniques. Ce sont d'abord 8 échelles qui mesurent les troubles de la personnalité de base, soit les échelles : *Schizoïde*, *Évitante*, *Dépendante*, *Histrionique*, *Narcissique*, *Antisociale*, *Compulsive*, *Passive-agressive*. Ainsi que 3 échelles qui mesurent les troubles de la personnalité pathologique, soit *Schizotypique*, *État-limite (borderline)*, *Paranoïde* (Millon, 1983). Ces échelles se rapportent aux troubles présentés dans la taxonomie de Millon (1981) et correspondent partiellement aux catégories des troubles de la personnalité du DSM-III-R et du DSM-IV (APA, 1996). Le MCMI comprend de plus 9 échelles de syndromes cliniques qui correspondent aux troubles de l'Axe 1 du DSM-III, soit les échelles : *Anxiété*, *Somatisation*, *Hypomanie*, *Dysthymie*, *Abus d'alcool*, *Abus de drogues*, *Trouble de la pensée*, *Dépression clinique*, *Idées délirantes* (Millon, 1983). Cependant, aux fins de cette recherche, seules les échelles des troubles de la personnalité seront utilisées.

Pour chacune de ces échelles, les données brutes sont transformées en scores de base. Ces résultats sont ensuite interprétés à partir de deux seuils de discrimination. Ainsi,

si un score est supérieur à 74 mais inférieur à 85, les symptômes présentés sont considérés comme indicatifs de la présence de caractéristiques associées aux traits, alors qu'un score supérieur à 84 indique la présence marquée de caractéristiques associées à un trouble de la personnalité (Millon, 1983). Cependant, aux fins de cette recherche, seule la limite supérieure de sévérité (>84), qui indique la prééminence du trouble de la personnalité, sera retenue.

Cet inventaire comprend également deux indices de validité. Le premier indice, qui se nomme l'index de validité, inclut quatre questions auxquelles les gens répondent majoritairement « faux ». Répondre « vrai » à une de ces questions désigne une propension à donner des réponses erronées de façon volontaire, par négligence ou parce que le questionnaire a été complété au hasard par le participant. Un index de validité supérieur à 2 invalide le test. Le second indice est constitué d'un score supérieur à 165 sur la somme des échelles de 1 à 8. Ce résultat souligne une exagération, volontaire ou non, des symptômes. Si la somme est inférieure à 94, ceci indique qu'il y a dissimulation, volontaire ou non, des symptômes (Millon, 1983 ; Landry, Nadeau et Racine, 1996).

Le MCMI est un instrument reconnu pour être fidèle et valide. La validation originale a été réalisée par Theodore Millon en 1983. Nous nous limiterons ici à souligner les propriétés psychométriques de la version québécoise du test que nous utilisons, qui a été traduite en français et adaptée pour le Québec par D'Élia et Lagier (1986), et validée auprès d'un échantillon de Québécois francophones (Landry, Nadeau et Racine, 1996). Les résultats de l'analyse de consistance interne, qui permet de vérifier si les différentes questions qui sont posées génèrent des résultats cohérents entre eux, ont été obtenus par trois groupes de sujets québécois de sexe masculin (agresseurs sexuels, toxicomanes, dysfonctions sexuelles). On observe que le coefficient Alpha de Chronbach atteint le seuil de 0,70 pour la majorité des échelles, et que ses valeurs sont comparables à celles qu'avait relevées Millon (Landry, Nadeau et Racine, 1996).

La fidélité test-retest, qui consiste en l'analyse de la stabilité temporelle des résultats obtenus avec les mêmes candidats sur chacune des dimensions du questionnaire à deux moments différents, a été évaluée avec deux groupes de sujets. Le premier groupe, constitué de 18 sujets inclus dans l'échantillon de toxicomanes, a complété le MCMI à deux reprises, à sept jours d'intervalle. Le deuxième groupe, constitué de 13 sujets en traitement pour agression sexuelle, a complété le test à deux reprises, à deux semaines d'intervalle. En général, les résultats révèlent des problèmes de stabilité pour certaines échelles du MCMI (Landry, Nadeau et Racine, 1996). Les données présentées par Millon indiquaient des corrélations satisfaisantes (Millon, 1983). Cependant, la majorité des études qui ont répété des analyses de fidélité test-retest avec le MCMI n'ont pas obtenu de résultats aussi concluants que ceux de Millon, et se rapprochent fortement des résultats observés dans les deux groupes québécois. Ces résultats suggèrent donc que les problèmes quant à la fidélité test-retest ne seraient pas strictement imputables à la version québécoise, mais pourraient également affecter la version originale du MCMI (Landry, Nadeau et Racine, 1996).

Somme toute, la version québécoise du MCMI est, dans son ensemble, fidèle et valide. Toutefois, les problèmes de stabilité pour certaines échelles de personnalité peuvent constituer une limite de l'utilisation de la première version du MCMI, à laquelle ont succédé deux versions, soit le MCMI-II et le MCMI-III (Landry, Nadeau et Racine, 1996). Nous avons opté pour cette première version en raison du fait qu'elle a été maintes fois utilisée par des chercheurs québécois, et a l'avantage d'avoir été validée sur une population québécoise.

2.1.5.2 Le Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI-2)

Le MMPI a été conçu par Starke R. Hathaway et J. Charnley McKinley. La version originale date de 1942. La seconde version améliorée du MMPI a été effectuée en 1989, mise à jour et normalisée par Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer (1989). Le MMPI-2 est constitué de 567 propositions auxquelles le sujet doit répondre par « vrai » ou « faux ». Ces énoncés recouvrent de vastes dimensions : de la condition physique jusqu'aux attitudes morales et aux conduites sociales de

l'individu examiné. Remplir ce questionnaire nécessite entre 60 et 90 minutes (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989 ; Graham, 2006).

Ce test comprend une pluralité d'échelles de psychopathologie. Tout d'abord, on y trouve 10 échelles cliniques de base : *Hypocondrie, Dépression, Hystérie, Déviation psychopathique, Masculinité/Féminité, Paranoïa, Psychasthénie, Schizophrénie, Hypomanie, Introversion sociale* (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989). Suite à la révision de la version originale du MMPI, de nouvelles échelles ont été ajoutées afin de mieux évaluer certains thèmes peu explorés par la première version. Ainsi, les auteurs ont sélectionné des échelles qui sont des compléments considérables à l'interprétation du profil clinique de certains cas, dont l'intérêt a été démontré au cours des dernières décennies. Parmi la multitude des échelles additionnelles qui existent, nous nous limiterons à l'application des échelles supplémentaires suivantes¹⁸ : *Anxiété, Répression, Force du moi, Dominance et Responsabilité sociale*, qui constituent les caractéristiques générales de la personnalité¹⁹, ainsi que *Agressivité, Psychotisme, Désinhibition, Émotions négatives/névrotisme* et *Introversion/peu d'émotions positives*, qui constituent les cinq échelles de la personnalité psychopathologique (PSY-5)²⁰ (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989 ; Graham, 2006).

En plus des nombreuses échelles de psychopathologie, ce test inclut des échelles de validité qui permettent de savoir si le sujet a répondu honnêtement, et d'évaluer la conformité des réponses à la réalité (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989). D'abord, l'échelle « je ne sais pas » consiste en le nombre d'items auxquels le sujet n'a pas répondu. L'échelle de Mensonge (L) sert à évaluer le degré

¹⁸ En vertu du nombre élevé d'échelles de contenu, d'échelles supplémentaires et de sous-échelles, nous avons sélectionné les plus pertinentes qui réfèrent majoritairement à la personnalité générale, et non celles qui renvoient principalement à des manifestations physiques ou comportementales. De plus, nous avons écarté les échelles qui mesuraient des traits de personnalité déjà évalués par les échelles cliniques de base et ce, afin d'avoir un plus large éventail de traits de personnalité à évaluer.

¹⁹ Traduction de Broad Personality Characteristics.

²⁰ Le Personality Psychopathology Five scales (PSY-5) a été construit afin d'évaluer les traits de personnalité en rapport à la fois avec le fonctionnement normal et les problèmes cliniques (Graham, 2006).

de désirabilité sociale, soit la tendance des participants à répondre en suggérant une caractéristique de la personnalité jugée socialement acceptable ou désirable, dans le but de bien paraître. Ensuite, l'échelle de Rareté (F) mesure la tendance à répondre de manière inhabituelle ou à fournir des réponses au hasard. Elle sert à évaluer l'étendue des problèmes décrits par la personne qui a complété le test. De son côté, l'échelle de Suppression (K) évalue l'attitude défensive du sujet, la tendance à minimiser ou exagérer ses problèmes ou difficultés. L'échelle VRIN (Échelle d'incohérence pour réponse « vrai ») est constituée pour sa part de 67 paires d'items dont le contenu est similaire ou opposé, et mesure le caractère contradictoire ou incohérent des réponses à ces paires d'items. Enfin, l'échelle TRIN (Échelle d'incohérence pour réponses opposées) est constituée de 23 paires d'énoncés contradictoires ou opposés. Cette échelle mesure la tendance à l'acquiescement, c'est-à-dire la tendance à toujours répondre vrai à ces paires d'énoncés. (Graham, 2006 ; Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989).

Les scores standardisés obtenus à chacune des échelles sont interprétés à partir d'un seuil de discrimination : un score supérieur à 65 indique la présence notable des caractéristiques liées à une échelle (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989). C'est le questionnaire traduit en français et adapté pour le Canada en 1999 par G.L. Ramsay et publié par Les Presses du Minnesota qui est utilisé. Bien qu'étant consciente que, lorsqu'il est utilisé dans un autre pays que celui où il a été développé, un test de personnalité doit être révisé et normalisé en fonction de la population locale afin d'éviter les biais liés aux différences culturelles, nous ne sommes pas en mesure d'utiliser une version du MMPI-2 normalisée pour le Québec, car il n'existe pas de telle version (Cloutier, 2004). Un tel processus de validation outrepasserait largement les objectifs du présent mémoire. Nous nous en tiendrons donc aux normes américaines initiales²¹, en demeurant toutefois prudente dans l'interprétation des résultats, car il faut retenir que plusieurs échelles du MMPI-2 sont surévaluées lorsqu'on utilise les normes américaines avec la traduction française pour le Canada. Ceci signifie que l'échantillon normatif américain (l'échantillon de

²¹ Voir la description des normes dans le prochain paragraphe.

référence) a tendance à exagérer le niveau apparent de pathologie pour certaines échelles de psychopathologie²² (Cloutier, 2004).

La normalisation américaine a été réalisée auprès d'un échantillon de 2600 individus (1138 hommes et 1462 femmes), âgés de 18 à 85 ans, de tous les groupes ethniques, et issus de plusieurs régions des États-Unis. On conçoit donc cet échantillon comme représentatif de la population des États-Unis en termes de caractéristiques démographiques. Le MMPI-2 est un test reconnu pour être fidèle et valide. Il comporte une stabilité temporelle acceptable. La fidélité test-retest a été évaluée à une semaine d'intervalle. Les coefficients pour les échelles cliniques de base se situent entre 0,58 et 0,92 ; de 0,78 à 0,91 pour les échelles de contenu ; et de 0,34 à 0,91 pour les échelles supplémentaires. En ce qui concerne les résultats de l'analyse de consistance interne, on observe des coefficients Alpha de Chronbach respectables qui se situent entre 0,33 et 0,84 pour les échelles cliniques de base ; de 0,68 à 0,86 pour les échelles de contenu ; et de 0,24 à 0,91 pour les échelles supplémentaires (Nichols, 2001).

2.1.6 Analyses statistiques

Les données de cette étude seront traitées à l'aide du logiciel statistique SPSS, version 11.0. Différentes analyses statistiques seront réalisées afin de répondre aux objectifs de cette recherche. Nous allons présenter les traits de personnalité et les psychopathologies des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés et des voleurs, selon le MCMI et le MMPI-2 et ce, selon les approches diagnostique et dimensionnelle. La personnalité des trois types de délinquants selon les deux tests sera donc décrite (1^{er} objectif) et comparée (2^e et 3^e objectif).

Pour l'approche diagnostique, des tableaux de contingence seront réalisés afin de comparer la proportion des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés et des voleurs qui présentent les caractéristiques composant les échelles de personnalité du

²² Selon Cloutier (2004), ceci ne découlerait pas uniquement de la traduction de l'anglais vers le français, car ce phénomène s'observe également dans la plupart des autres traductions linguistiques.

MCMI et les échelles de psychopathologie du MMPI-2. Il s'agira en fait de comparer la proportion de sujets de chaque groupe qui affichent des scores significatifs (>84 ou >65) pour chacune des échelles des tests utilisés. Des comparaisons a posteriori seront réalisées afin d'identifier entre quels sous-groupes les différences se situent.

Pour l'approche dimensionnelle, nous allons réaliser des analyses de covariance dans le but de vérifier s'il existe des différences significatives entre les fraudeurs spécialisés, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs, en regard des scores moyens sur les différentes échelles de personnalité et de psychopathologie du MCMI et du MMPI-2, et ce, en contrôlant certains facteurs qui pourraient influencer sur les résultats. Nous allons donc réaliser des analyses de covariance 2 X 3 (sexe et type de délinquants) avec l'âge comme covariée. Finalement, des analyses de comparaisons multiples (test de Bonferroni) seront réalisées afin de connaître le sens et la nature des différences entre les trois groupes de délinquants. Ainsi, l'ensemble de ces analyses permettra de répondre à notre premier objectif descriptif, ainsi qu'à nos deux objectifs comparatifs. Le prochain chapitre sera consacré à la présentation des différents résultats obtenus dans le cadre de cette recherche.

Chapitre 3

Présentation des résultats

Ce chapitre présente les résultats des analyses statistiques réalisées. Nous présentons les traits de personnalité et les psychopathologies des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés et des voleurs, selon le MCMI et le MMPI-2, et ce, selon les approches diagnostique et dimensionnelle. La personnalité des trois types de délinquants selon les deux tests est donc décrite et comparée. Ainsi, l'ensemble de ces analyses devrait procurer une vision plus éclairée des traits de personnalité et des psychopathologies des fraudeurs en comparaison avec ceux d'un autre type de délinquants, soit les voleurs.

3.1 Portrait de la structure de personnalité et des psychopathologies des trois groupes de délinquants

Nous désirons d'abord vérifier quels sont les traits de personnalité et les psychopathologies qui distinguent les fraudeurs des voleurs. Ensuite, nous voulons savoir quels sont les traits et les psychopathologies qui différencient les deux types de fraudeurs de l'échantillon : les fraudeurs spécialisés, qui ont admis avoir commis strictement des fraudes, et les fraudeurs non spécialisés, qui se sont soumis à des activités délictuelles diversifiées qui ne se limitent pas exclusivement à la fraude. Pour ce faire, nous procéderons à la comparaison de la structure de personnalité des groupes, d'une part selon l'approche diagnostique, qui consiste à comparer la proportion des sujets qui présentent les caractéristiques associées à une échelle de personnalité ou de psychopathologie, et d'autre part selon l'approche dimensionnelle, qui consiste à comparer les scores moyens des trois groupes de délinquants sur les échelles de personnalité du MCMI et sur les échelles de psychopathologie du MMPI-2. À la fin de cette section, nous serons donc en mesure de révéler entre quels groupes et à quel niveau les différences se situent pour chacun des tests utilisés.

3.1.1 L'approche diagnostique

Cette partie est axée sur les traits de personnalité et les psychopathologies qui distinguent les trois catégories de délinquants de l'échantillon selon le MCMI et le MMPI-2, et ce, selon l'approche diagnostique. Des tableaux de contingence ont été réalisés afin de comparer la proportion des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non

spécialisés et des voleurs qui présentent les caractéristiques composant les échelles de personnalité du MCMI et les échelles de psychopathologie du MMPI-2. Il s'agit en fait de comparer la proportion de sujets de chaque groupe qui affichent des scores significatifs (>84 ou >65) pour chacune des échelles des tests utilisés. Des comparaisons a posteriori ont été réalisées afin d'identifier entre quels sous-groupes les différences se situaient. Cependant, en vertu du nombre élevé de tests réalisés auprès des mêmes participants, une correction statistique de Bonferroni²³ a été appliquée. Elle est utilisée afin de limiter le risque d'erreur de type 1, qui consiste à faussement déclarer significatives des différences entre les groupes, différences qui sont susceptibles de se glisser dans le cas d'un nombre élevé de comparaisons réalisées.

3.1.1.1 Comparaison de la structure de personnalité des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés et des voleurs, selon le MCMI

Nous devons considérer le fait qu'un score supérieur à 84 correspond à la présence marquée de caractéristiques associées à un trouble de la personnalité (Millon, 1983). Soulignons que cinq participants ont dû être éliminés en raison de l'invalidité de leurs tests, selon les résultats des échelles de validité du MCMI. Le tableau VI présente donc la prévalence de caractéristiques associées aux troubles de la personnalité chez les fraudeurs spécialisés, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs.

²³ La correction de Bonferroni consiste à diviser le seuil alpha (0,05) par le nombre de comparaisons à tester (3 dans ce cas-ci). Par conséquent, le seuil de signification des analyses a été augmenté et fixé à $p < 0,017$.

Tableau IV
Prévalence de caractéristiques associées aux troubles de la personnalité chez les fraudeurs spécialisés, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs, selon le MCMI

Troubles de la personnalité	F. S. %TB>84	F. N. S. %TB>84	Voleurs %TB>84	V de Cramer
Schizoïde	10,0	21,1	0	0,24
Évitante	10,0	21,1	20,0	0,14
Dépendante	25,0	26,3	70,0	0,38*
Histrionique	15,0	21,1	30,0	0,14
Narcissique	15,0	36,8	40,0	0,25
Antisociale	10,0	36,8	10,0	0,33
Compulsive	0	5,3	0	0,18
Passive-agressive	15,0	31,6	60,0	0,36*
Schizotypique	0	0	0	---
État-limite	5,0	5,3	20,0	0,22
Paranoïde	5,0	21,1	30,0	0,27

* = p<0,05

Les proportions d'individus qui, dans les trois groupes, présentent les caractéristiques associées à un trouble de la personnalité sont peu élevées, mis à part certaines élévations chez les voleurs. Les comparaisons a posteriori révèlent une plus forte prévalence de caractéristiques associées aux troubles de la personnalité dépendante (70,0%) et passive-agressive (60,0%) dans l'échantillon des voleurs, comparativement aux fraudeurs spécialisés (25,0% ; 15,0%) ($\chi^2=5,63$; p<0,05) ($\chi^2=6,43$; p<0,05). Selon les normes établies par Rea et Parker (1992), des coefficients d'association V de Cramer de 0,38 et 0,36 suggèrent l'existence de relations modérées entre le type de délinquants et ces échelles.

3.1.1.2 Comparaison des psychopathologies chez les fraudeurs spécialisés, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs, selon le MMPI-2

Nous devons considérer le fait que les scores standardisés à chacune des échelles de psychopathologie du MMPI-2 sont interprétés à partir d'un seuil de discrimination : un score supérieur à 65 indique la présence marquée de caractéristiques liées à une échelle (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989). Soulignons que six participants ont dû être éliminés en raison de l'invalidité de leurs tests, selon les résultats des échelles de validité du MMPI-2. Le tableau V présente la prévalence des psychopathologies chez les fraudeurs spécialisés, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs, selon le MMPI-2.

Tableau V
Prévalence des psychopathologies chez les fraudeurs spécialisés, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs, selon le MMPI-2

	F. S. %TB>65	F. N. S. %TB>65	Voleurs %TB>65	V de Cramer
<i>Échelles cliniques</i>				
Hypocondrie	20,0	29,4	44,4	0,20
Dépression	30,0	5,9	33,3	0,30
Hystérie	25,0	17,6	55,6	0,31
Déviations psychopathiques	40,0	70,6	66,7	0,29
Masculinité/ Féminité	15,0	5,9	22,2	0,18
Paranoïa	40,0	64,7	77,8	0,31
Psychasthénie	20,0	35,3	66,7	0,36
Schizophrénie	25,0	47,1	77,8	0,40*
Hypomanie	5,0	23,5	55,6	0,45**
Introversi on sociale	10,0	17,6	0	0,20
<i>Échelles supplémentaires</i>				
Agressivité	5,0	31,3	33,3	0,34
Psychotisme	15,0	43,8	66,7	0,42*
Désinhibition	5,0	50,0	11,1	0,50**
Émotions négatives/ Névrotisme	10,0	37,5	55,6	0,40*
Introversi on/Peu d'émotions positives	20,0	6,3	0	0,26
Anxiété	15,0	37,5	55,6	0,34
Répression	15,0	0	0	0,30
Force du moi	5,0	0	0	0,17
Dominance	0	0	0	---
Responsabilité sociale	5,0	6,3	0	0,11

* = p<0,05 ** = p<0,01

Peu de fraudeurs spécialisés présentent des scores cliniquement significatifs sur les échelles de psychopathologie du MMPI-2. De leur côté, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs affichent des proportions relativement élevées sur certaines échelles. Les comparaisons a posteriori révèlent que les voleurs présentent dans une plus forte proportion que les fraudeurs spécialisés, les caractéristiques associées aux échelles de psychopathologie de schizophrénie (77,8% vs 25,0%) ($\chi^2=7,13$; p<0,01), d'hypomanie (55,6% vs 5,0%) ($\chi^2=9,67$; p<0,01), de psychotisme (66,7% vs 15,0%) ($\chi^2=7,74$; p<0,01) et d'émotions négatives/névrotisme (55,6% vs 10,0%) ($\chi^2=7,03$; p<0,01). De plus, les fraudeurs non spécialisés affichent dans une plus forte proportion (50,0%) que les fraudeurs spécialisés (5,0%), les caractéristiques composant l'échelle de psychopathologie de désinhibition ($\chi^2=9,60$; p<0,01). Selon les normes établies par Rea et Parker (1992), des coefficients d'association V de

Cramer de 0,40, 0,45, 0,42 et 0,50 suggèrent l'existence de relations relativement fortes entre le type de délinquants et les échelles énumérées.

3.1.2 L'approche dimensionnelle

Dans cette section, nous présentons les analyses de covariance que nous avons réalisées. L'analyse de covariance consiste à étudier les relations qui existent entre une variable quantitative à expliquer et un groupe de variables explicatives mixtes (quantitatives et qualitatives). Nous désirons vérifier s'il existe des différences significatives entre les fraudeurs spécialisés, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs, en regard des scores sur les différentes échelles de personnalité et de psychopathologie du MCMI et du MMPI-2, et ce, en contrôlant certains facteurs qui pourraient influencer sur les résultats. Les analyses bivariées réalisées préalablement ont démontré la présence de différences significatives en fonction des sexes et des âges sur certaines échelles de personnalité et de psychopathologie. Soulignons la présence de différences cliniquement significatives entre les hommes et les femmes sur l'échelle du trouble de la personnalité état-limite ($t=2,45$; $p<0,05$), et sur les échelles de psychopathologie de paranoïa ($t=2,67$; $p<0,01$) et de psychotisme ($t=2,12$; $p<0,05$). Ensuite, on note l'existence d'un lien significatif entre l'âge et les troubles de la personnalité histrionique ($r=-0,32$; $p<0,05$) et compulsive ($r=0,29$; $p<0,05$), et les échelles de psychopathologie de dépression ($r=0,30$; $p<0,05$) et de désinhibition ($r=-0,48$; $p<0,001$). Il est donc pertinent de mesurer l'effet du sexe, et de contrôler l'âge dans nos analyses.

Nous allons donc réaliser des analyses de covariance 2 X 3 (sexe et type de délinquants) avec l'âge comme covariée. Les résultats des analyses de covariance seront d'une part présentés pour les échelles du MCMI, et d'autre part pour les échelles du MMPI-2.

3.1.2.1 Comparaison de la structure de personnalité des trois groupes de délinquants selon le MCMI en mesurant l'effet du sexe et en contrôlant l'âge

Le Tableau VI présente les analyses de covariance réalisées afin d'étudier les liens entre le type de délinquants, le sexe, l'âge ainsi que les scores moyens sur les différentes échelles des troubles de la personnalité du MCMI.

Tableau VI
Liens entre le type de délinquants, le sexe, l'âge et les troubles de la personnalité du MCMI

	Schizoïde	Évitante	Dépendante	Histrionique	Narcissique	Antisociale	Compulsive	Passive-agressive	Schizo-typique	État-limite	Paranoïde
Effets principaux											
Type de délinquants	0,12	2,02	5,21*	6,98**	2,65	0,48	8,34***	5,98**	1,23	3,44	2,18
Sexe	0,17	0,33	1,54	0,17	0,68	1,18	0,31	2,59	0,18	6,99*	0,27
Covariée											
Âge	0,06	0,27	0,05	8,10**	0,38	0,13	3,37	2,02	0,01	0,10	1,28
Effets d'interaction											
Type de délinquants et sexe	2,00	3,73*	0,10	4,40*	3,12	0,67	0,93	2,79	2,73	2,20	0,55
Modèle	0,86	2,38*	2,22	4,13**	1,80	0,56	3,67**	3,97**	1,11	2,82*	0,98
Eta²	0,11	0,25	0,24	0,37	0,21	0,08	0,34	0,36	0,14	0,29	0,12
N	49	49	49	49	49	49	49	49	49	49	49

* = p<0,05 ** = p<0,01 *** = p<0,001

Selon le tableau VI, le modèle s'avère significatif pour les échelles des troubles de la personnalité évitante ($F=2,38$; $p<0,05$), histrionique ($F=4,13$; $p<0,01$), compulsive ($F=3,67$; $p<0,01$), passive-agressive ($F=3,97$; $p<0,01$) et état-limite ($F=2,82$; $p<0,05$). Selon les normes établies par Cohen (1988), les coefficients Eta carré suggèrent un effet d'importance moyenne pour les échelles des troubles de la personnalité évitante, compulsive, passive-agressive et état-limite, et un effet important pour l'échelle histrionique.

Un effet principal du sexe est observé sur l'échelle du trouble de la personnalité état-limite ($F=6,99$; $p<0,05$) : les femmes présentent un score moyen cliniquement supérieur ($m=67,8$) aux hommes ($m=55,8$) ($F=6,99$; $p<0,05$). De plus, l'âge est relié significativement à l'échelle du trouble de la personnalité histrionique ($F=8,10$; $p<0,01$) : plus l'âge augmente, plus les scores moyens sur cette échelle diminuent.

Les analyses montrent un effet d'interaction significatif entre le type de délinquants et le sexe sur les échelles des troubles de la personnalité évitante ($F=3,73$; $p<0,05$) et histrionique ($F=4,40$; $p<0,05$)²⁴. Afin de clarifier la nature de ces effets, nous avons procédé à une analyse des effets simples. Les comparaisons multiples (test de Bonferonni) révèlent que les voleurs ($m=74,0$) et les fraudeurs non spécialisés ($m=68,8$) de sexe masculin obtiennent des scores moyens cliniquement supérieurs aux hommes fraudeurs spécialisés ($m=45,5$) sur l'échelle évitante ($F=3,73$; $p<0,01$) ($F=3,73$; $p<0,01$). En outre, les résultats démontrent que les voleurs ($m=82,9$) et les fraudeurs non spécialisés ($m=72,5$) de sexe féminin affichent des scores moyens cliniquement plus élevés que les femmes fraudeurs spécialisés ($m=38,4$) sur l'échelle histrionique ($F=4,40$; $p<0,001$) ($F=4,40$; $p<0,01$).

On note un effet principal du type de délinquants sur les échelles des troubles de la personnalité compulsive ($F=8,34$; $p<0,001$) et passive-agressive ($F=5,98$; $p<0,01$).

²⁴ Il est important de souligner que les effets principaux sont interprétés uniquement lorsque l'effet d'interaction est non-significatif. En effet, la présence d'interactions significatives ne donne qu'une vision tronquée du problème. En présence d'un effet d'interaction significatif, on doit généralement le décomposer en effets simples (Leech, Barrett et Morgan, 2008).

Afin de mieux illustrer l'effet principal du type de délinquants, nous présentons, dans le prochain tableau (Tableau VII), les scores moyens de chacun des groupes sur les échelles des troubles de la personnalité, et les différences intergroupes.

Tableau VII
Scores moyens des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés et des voleurs sur les échelles des troubles de la personnalité du MCMI, et différences intergroupes

Troubles de la personnalité	F. S. N=20 m (é.t.)	F. N. S. N=19 m (é.t.)	Voleurs N=10 m (é.t.)	Différences intergroupes (test de Bonferonni)
Schizoïde	56,1 (5,6)	57,2 (6,1)	60,7 (8,0)	
Évitante	57,8 (4,7)	62,2 (5,0)	73,9 (6,6)	
Dépendante	63,4 (6,2)	57,8 (6,7)	92,1 (8,8)	
Histrionique	49,0 (4,3)	67,5 (4,7)	73,5 (6,1)	
Narcissique	63,1 (4,4)	77,1 (4,7)	74,8 (6,2)	
Antisociale	64,7 (4,6)	70,3 (4,9)	63,4 (6,5)	
Compulsive	63,0 (3,6)	52,0 (3,9)	37,8 (5,1)	FS>V***
Passive-agressive	47,5 (5,7)	56,4 (6,1)	81,2 (8,0)	FS<V**
Schizotypique	56,5 (2,7)	51,6 (3,0)	58,5 (3,9)	
État-limite	57,7 (3,2)	56,9 (3,5)	70,8 (4,6)	
Paranoïde	68,0 (2,8)	74,8 (3,1)	77,0 (4,0)	

** = $p < 0,01$ *** = $p < 0,001$

Soulignons d'abord que chez les deux groupes de fraudeurs, on ne note aucun score moyen cliniquement significatif sur l'ensemble des échelles. Pour sa part, le groupe des voleurs obtient un score moyen cliniquement significatif (>84) uniquement sur l'échelle du trouble de la personnalité dépendante ($m=92,1$). Les comparaisons multiples (test de Bonferonni) montrent que les fraudeurs spécialisés présentent un score moyen cliniquement supérieur ($m=63,0$) à celui des voleurs ($m=37,8$) sur l'échelle du trouble de la personnalité compulsive ($F=8,34$; $p < 0,001$). Ensuite, les voleurs affichent un score moyen cliniquement supérieur ($m=81,2$) à celui des fraudeurs spécialisés ($m=47,5$) sur l'échelle du trouble de la personnalité passive-agressive ($F=5,98$; $p < 0,01$). Selon les approches diagnostique et dimensionnelle, on constate donc la faible prévalence de caractéristiques associées aux troubles de la personnalité chez les fraudeurs spécialisés, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs.

3.1.2.2 Comparaison des psychopathologies chez les trois groupes de délinquants selon le MMPI-2 en mesurant l'effet du sexe et en contrôlant l'âge

Le Tableau VIII présente les analyses de covariance réalisées afin d'étudier les liens entre le type de délinquants, le sexe, l'âge ainsi que les scores moyens sur les différentes échelles de psychopathologie du MMPI-2.

Tableau VIII
Liens entre le type de délinquants, le sexe, l'âge et les échelles de psychopathologie du MMPI-2

	Hypocondrie	Dépression	Hystérie	Déviations psychopathique	Masculinité/ Féminité	Paranoïa	Psychasthénie	Schizophrénie	Hypomanie	Introversiion sociale
Effets principaux										
Type de délinquants	1,41	0,63	2,86	3,38*	0,56	3,44*	6,51**	13,16***	15,94***	1,42
Sexe	0,62	0,02	1,79	1,29	0,50	8,19**	0,00	3,40	2,04	2,08
Covariée										
Âge	0,15	3,94	0,01	0,09	0,00	0,00	0,04	0,29	4,11*	1,09
Effets d'interaction										
Type de délinquants et sexe	0,46	0,96	1,23	1,10	1,37	0,91	0,74	2,73	2,36	0,45
Modèle	0,72	1,17	1,47	1,72	0,79	2,67*	2,42*	5,41***	6,01***	1,25
Eta²	0,10	0,15	0,19	0,21	0,11	0,29	0,27	0,45	0,48	0,16
N	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46

* = p<0,05 ** = p<0,01 *** = p<0,001

**Liens entre le type de délinquants, le sexe, l'âge et les échelles de psychopathologie du MMPI-2
(suite)**

	Agressivité	Psychotisme	Désinhibition	Émotions négatives/ Névrotisme	Introversiion/ Peu d'émotions positives	Anxiété	Répression	Force du moi	Dominance	Responsabilité sociale
Effets principaux										
Type de délinquants	3,75*	9,70***	10,50***	5,54**	4,28*	5,79**	9,77***	2,59	10,39***	7,76***
Sexe	1,72	7,87**	0,96	1,80	0,02	2,77	0,02	0,30	0,13	0,63
Covariée										
Âge	0,92	0,74	16,87***	1,34	1,48	0,11	4,33*	0,84	1,02	5,66*
Effets d'interaction										
Type de délinquants et sexe	1,03	1,54	0,46	0,24	1,62	0,30	3,17	0,38	0,33	0,37
Modèle	1,65	4,43**	6,75***	2,30	1,87	2,53*	4,30**	1,20	3,74**	3,67**
Eta²	0,21	0,41	0,52	0,27	0,23	0,29	0,40	0,16	0,37	0,37
N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45

* = p<0,05 ** = p<0,01 *** = p<0,001

Selon le tableau VIII, le modèle s'avère significatif pour les échelles de psychopathologie de paranoïa ($F=2,67$; $p<0,05$), de psychasthénie ($F=2,42$; $p<0,05$), de schizophrénie ($F=5,41$; $p<0,001$), d'hypomanie ($F=6,01$; $p<0,001$), de psychotisme ($F=4,43$; $p<0,01$), de désinhibition ($F=6,75$; $p<0,001$), d'anxiété ($F=2,53$; $p<0,05$), de répression ($F=4,30$; $p<0,01$), de dominance ($F=3,74$; $p<0,01$) et de responsabilité sociale ($F=3,67$; $p<0,01$). Selon les normes établies par Cohen (1988), les coefficients Eta carré suggèrent un effet d'importance moyenne pour les échelles de paranoïa, de psychasthénie et d'anxiété, et un effet plus important pour les échelles de schizophrénie, d'hypomanie, de psychotisme, de désinhibition, de répression, de dominance et de responsabilité sociale.

On note un effet principal du sexe sur les échelles de psychopathologie de paranoïa ($F=8,19$; $p<0,01$) et de psychotisme ($F=7,87$; $p<0,01$) : les femmes présentent des scores moyens cliniquement supérieurs ($m=78,2$; $m=70,9$) aux hommes ($m=64,6$; $m=60,6$). De plus, l'âge est relié significativement aux échelles de psychopathologie d'hypomanie ($F=4,11$; $p<0,05$), de désinhibition ($F=16,87$; $p<0,001$), de répression ($F=4,33$; $p<0,05$) et de responsabilité sociale ($F=5,66$; $p<0,05$) : plus l'âge augmente, plus les scores moyens sur les échelles d'hypomanie et de désinhibition diminuent, et ceux des échelles de répression et de responsabilité sociale augmentent.

Un effet principal du type de délinquants est observé sur les échelles de psychopathologie de paranoïa ($F=3,44$; $p<0,05$), de psychasthénie ($F=6,51$; $p<0,01$), de schizophrénie ($F=13,16$; $p<0,001$), d'hypomanie ($F=15,94$; $p<0,001$), de psychotisme ($F=9,70$; $p<0,001$), de désinhibition ($F=10,50$; $p<0,001$), d'anxiété ($F=5,79$; $p<0,01$), de répression ($F=9,77$; $p<0,001$), de dominance ($F=10,39$; $p<0,001$) et de responsabilité sociale ($F=7,76$; $p<0,001$). Afin de mieux illustrer l'effet principal du type de délinquants, nous présentons, dans le prochain tableau (Tableau IX), les scores moyens de chacun des groupes sur les échelles de psychopathologie du MMPI-2, et les différences intergroupes.

Tableau IX
Scores moyens des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés et des voleurs sur les échelles de psychopathologie du MMPI-2, et différences intergroupes

	F. S. N=20 m (é.t.)	F. N. S. N=17 m (é.t.)	Voleurs N=9 m (é.t.)	Différences intergroupes (test de Bonferroni)
<i>Échelles cliniques</i>				
Hypocondrie	58,8 (3,0)	58,5 (3,3)	66,9 (4,4)	
Dépression	56,0 (2,7)	54,0 (3,0)	59,5 (3,9)	
Hystérie	58,1 (3,4)	54,4 (3,8)	69,2 (5,0)	
Déviations psychopathiques	61,5 (2,6)	68,5 (2,9)	72,5 (3,8)	
Masculinité/ Féminité	51,6 (2,7)	55,2 (3,0)	55,6 (3,9)	
Paranoïa	64,3 (3,3)	70,3 (3,7)	79,6 (4,9)	FS<V*
Psychasthénie	55,2 (2,5)	60,5 (2,8)	71,2 (3,7)	FS<V**
Schizophrénie	56,7 (2,5)	68,3 (2,7)	78,5 (3,7)	FS<V*** FS<FNS**
Hypomanie	50,5 (2,2)	59,7 (2,4)	72,3 (3,2)	FS<V*** FS<FNS*
Introversion sociale	52,9 (2,0)	54,9 (2,2)	48,8 (2,9)	
<i>Échelles supplémentaires</i>				
Agressivité	50,1 (2,4)	59,8 (2,7)	57,0 (3,6)	
Psychotisme	55,6 (2,5)	68,2 (2,9)	73,5 (3,7)	FS<V*** FS<FNS**
Désinhibition	50,7 (2,1)	65,1 (2,4)	59,6 (3,1)	FS<FNS***
Émotions négatives/ Névrotisme	53,7 (2,5)	61,9 (2,8)	67,7 (3,7)	
Introversion/Peu d'émotions positives	57,8 (2,6)	48,9 (2,9)	46,2 (3,8)	
Anxiété	54,0 (2,4)	61,9 (2,7)	67,8 (3,6)	FS<V**
Répression	60,5 (1,9)	50,7 (2,1)	47,7 (2,8)	FS>V*** FS>FNS**
Force du moi	42,3 (2,1)	36,5 (2,3)	35,4 (3,0)	
Dominance	44,5 (1,8)	34,6 (2,1)	31,8 (2,7)	FS>V*** FS>FNS**
Responsabilité sociale	46,0 (2,2)	35,3 (2,5)	33,0 (3,2)	FS>V** FS>FNS**

* = p<0,05 ** = p<0,01 *** = p<0,001

D'abord, soulignons que les fraudeurs spécialisés n'obtiennent aucun score moyen cliniquement significatif sur les échelles de psychopathologie du MMPI-2. Chez les fraudeurs non spécialisés, on note des scores moyens cliniquement significatifs (>65) sur les échelles de déviation psychopathique (m=68,5), de paranoïa (m=70,3), de schizophrénie (m=68,3), de psychotisme (m=68,2) et de désinhibition (m=65,1). Dans l'échantillon des voleurs, on trouve des scores moyens cliniquement significatifs sur

plusieurs échelles : d'hypocondrie (m=66,9), d'hystérie (m=69,2), de déviation psychopathique (m=72,5), de paranoïa (m=79,6), de psychasthénie (m=71,2), de schizophrénie (m=78,5), d'hypomanie (m=72,3), de psychotisme (m=73,5), d'émotions négatives/névrotisme (m=67,7) et d'anxiété (m=67,8).

Les comparaisons multiples (test de Bonferonni) révèlent que les voleurs présentent des scores moyens cliniquement supérieurs à ceux des fraudeurs spécialisés sur les échelles de psychopathologie de paranoïa (m=79,6 vs m=64,3) ($F=3,44$; $p<0,05$), de psychasthénie (m=71,2 vs m=55,2) ($F=6,51$; $p<0,01$), de schizophrénie (m=78,5 vs m=56,7) ($F=13,16$; $p<0,001$), d'hypomanie (m=72,3 vs m=50,5) ($F=15,94$; $p<0,001$), de psychotisme (m=73,5 vs m=55,6) ($F=9,70$; $p<0,001$) et d'anxiété (m=67,8 vs m=54,0) ($F=5,79$; $p<0,01$). Ensuite, les fraudeurs non spécialisés obtiennent des scores moyens cliniquement plus élevés que ceux des fraudeurs spécialisés sur les échelles de psychopathologie de schizophrénie (m=68,3 vs m=56,7) ($F=13,16$; $p<0,01$), d'hypomanie (m=59,7 vs m=50,5) ($F=15,94$; $p<0,05$), de psychotisme (m=68,2 vs m=55,6) ($F=9,70$; $p<0,01$) et de désinhibition (m=65,1 vs m=50,7) ($F=10,50$; $p<0,001$).

Les comparaisons multiples (test de Bonferonni) révèlent ensuite que les fraudeurs spécialisés affichent des scores moyens cliniquement supérieurs à ceux des fraudeurs non spécialisés et à ceux des voleurs, sur les échelles de répression (m=60,5 ; m=50,7 ; m=47,7) ($F=9,77$; $p<0,001$) ($F=9,77$; $p<0,01$), de dominance (m=44,5 ; m=34,6 ; m=31,8) ($F=10,39$; $p<0,001$) ($F=10,39$; $p<0,01$) et de responsabilité sociale (m=46,0 ; m=35,3 ; m=33,0) ($F=7,76$; $p<0,01$) ($F=7,76$; $p<0,01$).

En somme, à la lumière de l'ensemble des résultats selon le MCMI et le MMPI-2, il existe d'une part de multiples différences cliniquement significatives entre les fraudeurs spécialisés et les voleurs au niveau des traits de personnalité et des psychopathologies, et d'autre part, quelques différences entre les deux types de fraudeurs de l'échantillon. En effet, on constate la plus forte prévalence de traits pathologiques chez le groupe contrôle constitué des voleurs, comparativement aux

fraudeurs spécialisés, qui présentent une plus faible prévalence de caractéristiques associées à la majorité des échelles de personnalité et de psychopathologie. De plus, les fraudeurs non spécialisés affichent, dans une plus forte mesure que les fraudeurs spécialisés, des traits pathologiques sur certaines échelles de personnalité et de psychopathologie. Il en va tout autrement entre la personnalité des fraudeurs non spécialisés et celle des voleurs. En effet, on ne note aucune différence cliniquement significative entre ces deux groupes.

3.2 Résultats des trois groupes de délinquants sur les échelles de validité du MMPI-2

À la lumière des observations précédentes, nos résultats ne correspondent pas à ceux relevés par la littérature scientifique. De manière générale, de fortes différences existent entre les résultats de notre étude et ce que les recherches scientifiques prêtent aux fraudeurs comme traits de personnalité et psychopathologies (narcissisme, égocentrisme, manipulation, absence d'empathie, etc.). D'après nos résultats, à première vue, les voleurs présentent majoritairement des traits pathologiques, et les fraudeurs spécialisés semblent plus sains psychologiquement et beaucoup s'approcher de la normalité. Cela nous amène à avancer deux hypothèses. D'une part, il se peut que la littérature ne relate pas la véritable structure de personnalité des fraudeurs, et que ces derniers soient véritablement tels qu'ils le laissent paraître dans les tests psychométriques utilisés dans notre recherche. D'autre part, il se peut que la personnalité des fraudeurs soit réellement telle que décrite par la plus grande partie de la littérature, et que nous ayons évalué des sujets qui mentent et qui projettent une fausse image d'eux-mêmes. Afin de nous assurer de la validité des résultats et de tenter de fournir une explication aux divergences entre les traits généralement retrouvés chez les fraudeurs dans la littérature et les traits observés dans notre recherche, il convient d'examiner, dans le tableau suivant, les résultats des trois groupes de délinquants sur les échelles de validité du MMPI-2 (Tableau X).

Tableau X
Résultats des trois groupes de délinquants sur les échelles de validité du MMPI-2

Échelles de validité ²⁵	F. S. N=20 m (é.t.)	F. N. S. N=16 m (é.t.)	Voleurs N=9 m (é.t.)	F	Différences intergroupes (test de Sheffé)
VRIN	54,9 (9,1)	57,6 (8,5)	58,7 (7,3)	0,78	
TRIN	95,6 (11,1)	94,3 (12,7)	96,1 (12,2)	0,09	
L	61,5 (11,0)	53,9 (9,8)	56,9 (9,1)	2,52	
F	64,8 (13,3)	77,9 (17,3)	85,4 (21,3)	5,76**	FS<V*
K	50,6 (7,7)	42,0 (8,7)	40,7 (7,5)	7,19**	FS>V* FS>FNS*

* = p<0,05 ** = p<0,01

Les comparaisons multiples (test de Sheffé) montrent que les voleurs affichent un score moyen cliniquement supérieur (m=85,4) à celui des fraudeurs spécialisés (m=64,8) sur l'échelle de Rareté (F) (F=5,76 ; p<0,05). Cela signifie que 67% des voleurs semblent avoir répondu au test de manière inhabituelle ou avoir fourni des réponses au hasard. Toutefois, en vertu du fait que le score moyen des voleurs sur l'échelle VRIN est relativement bas (m=58,7), ceci peut indiquer que les voleurs présentent réellement des traits de personnalité pathologiques ou qu'ils répondent aux questions avec la ferme intention d'exagérer leurs problèmes, de simuler une psychopathologie et de paraître plus troublés psychologiquement qu'ils ne le sont en réalité (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989 ; Graham, 2006). Ensuite, les fraudeurs spécialisés obtiennent un score moyen supérieur (m=50,6) à celui des fraudeurs non spécialisés (m=42,0) et à celui des voleurs (m=40,7) sur l'échelle de Suppression (K) (F=7,19 ; p<0,05) (F=7,19 ; p<0,05). Ces fraudeurs avaient donc plus tendance à être défensifs lorsqu'ils complétaient le test et à minimiser l'ampleur de leurs problèmes ou difficultés, dans le but d'éviter de faire trop de révélations sur leur personnalité qui auraient pu nuire à leur image (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989 ; Graham, 2006). Le chapitre suivant sera axé sur l'interprétation de l'ensemble des résultats obtenus dans la présente recherche.

²⁵ VRIN = Échelle d'incohérence pour réponse « vrai », TRIN = Échelle d'incohérence pour réponses opposées, L = Mensonge, F = Rareté, K = Suppression.

Chapitre 4

Interprétation des résultats

Cette étude vise à évaluer la structure de personnalité et les psychopathologies d'un échantillon de fraudeurs québécois judiciairisés. Nous voulions étudier, à l'aide de deux tests psychométriques, soit le MCMI et le MMPI-2, si les individus qui ont la fraude comme activité criminelle principale et qui ont été condamnés, ont des traits de personnalité et des psychopathologies qui les différencient d'un autre groupe de délinquants acquisitifs non violents et exempts de toute condamnation pour fraude. Nous voulions également savoir s'il existe des différences entre la personnalité de fraudeurs qui ont commis uniquement des fraudes, et celle de fraudeurs qui ont commis des fraudes parmi d'autres types de délits, donc qui ne se spécialisent pas dans cette forme de criminalité.

4.1 Notre dichotomie des fraudeurs

La classification des fraudeurs de l'échantillon réalisée dans cette étude, soit les fraudeurs spécialisés et les fraudeurs non spécialisés, s'avère similaire à certains égards à la typologie des fraudeurs proposée par Dodd (2000). En effet, suite à des entretiens avec des enquêteurs en matière de fraude, cet auteur distingue deux types de fraudeurs, selon leur niveau de sophistication criminelle : le fraudeur sophistiqué et le fraudeur opportuniste.

Le fraudeur sophistiqué défini par Dodd (2000) s'apparente au fraudeur spécialisé de la présente recherche. Le fraudeur sophistiqué est en fait un fraudeur habituel, qui crée ses propres opportunités au lieu de profiter de celles qui pourraient se présenter à lui. La fraude est réalisée à la manière d'un travail légitime, dans le but ultime d'amasser des sommes d'argent importantes. Le qualificatif « spécialisé » attribué au fraudeur de la présente étude a été choisi sur la base du type d'actes commis par les sujets. Ainsi, les fraudeurs spécialisés sont les sujets qui ont fait de la fraude leur spécialité criminelle. Il s'agit en fait de réels fraudeurs qui n'ont consacré leur carrière criminelle qu'à ce type précis d'infraction. Nous constatons donc certaines similitudes entre la description du fraudeur sophistiqué et celle du fraudeur spécialisé, malgré le fait que nous n'ayons pas réalisé d'entrevues avec les participants, afin de connaître précisément leur trajectoire criminelle.

Le fraudeur opportuniste décrit par Dodd (2000) a pour sa part des ressemblances avec le fraudeur non spécialisé de la présente recherche. À l'opposé du fraudeur sophistiqué, le fraudeur opportuniste n'est pas un fraudeur habituel qui avait initialement l'intention de commettre une fraude, mais bien un fraudeur d'occasion, qui réalise habituellement divers types de délits afin de s'enrichir financièrement. Engagé dans un style de vie criminelle caractérisé par la diversité des types de délits commis, ce délinquant n'a pas fait de la fraude un crime exclusif. De fait, la fraude est surtout réalisée, tout comme pour les autres délits, lorsqu'une opportunité se présente. Ainsi, le fraudeur qualifié de non spécialisé de la présente étude est comparable en ce qu'il a subi des condamnations aussi bien pour des fraudes que pour d'autres types de crimes, d'après l'ensemble des délits autorévélés. Ce type de délinquants pratique donc une criminalité polymorphe, et commet occasionnellement des fraudes parmi une pluralité d'autres types de délits.

Le fraudeur non spécialisé concorde de plus avec la description du délinquant versatile proposée par Gottfredson et Hirschi (1990). Selon ces auteurs, le fraudeur ainsi que tous les autres types de délinquants ne se spécialisent dans aucun délit en particulier ; la réalisation de différents types de crimes résulte en fait de la présence d'une opportunité ainsi que d'un faible contrôle de soi. D'autres travaux suggèrent également le fait que les fraudeurs ne se spécialisent pas uniquement dans la fraude (Weisburd, Chayet et Waring, 1990 ; Benson et Moore, 1992). Ainsi, rappelons qu'une proportion non-négligeable des sujets de l'échantillon de Weisburd, Chayet et Waring (1990), soit plus de la moitié, avaient déjà été arrêtés aussi bien pour des délits de fraude que pour d'autres types de délits. Certains délinquants économiques sont donc impliqués à la fois dans des crimes de rue et des crimes d'affaires, et ne se limitent pas à un seul type de délit. Les sujets décrits par Weisburd, Chayet et Waring (1990) sont comparables à l'échantillon des fraudeurs non spécialisés de notre étude. Soulignons de plus que la répartition des délinquants de l'échantillon de Walters et Geyer (2004) s'avère fortement similaire à notre propre classification. De fait, leur échantillon est formé des trois groupes suivants : des délinquants en col blanc sans antécédent autre que la fraude, des délinquants en col blanc qui ont des antécédents

pour d'autres types de délits, et des délinquants non violents qui n'ont pas commis de fraudes.

4.2 La personnalité des trois groupes de délinquants : un bilan

4.2.1 L'approche descriptive

Les résultats présentés précédemment au niveau du MCMI démontrent la très faible prévalence de caractéristiques associées à l'ensemble des troubles de la personnalité chez les fraudeurs spécialisés et les fraudeurs non spécialisés. Le groupe contrôle constitué des voleurs présente une élévation cliniquement significative uniquement sur l'échelle du trouble de la personnalité dépendante. Ainsi, à la lumière de l'ensemble des résultats, nous relevons la faible incidence de caractéristiques associées aux troubles de la personnalité chez les trois groupes de délinquants. Au niveau du MMPI-2, les résultats montrent que les fraudeurs spécialisés ne présentent aucune élévation cliniquement significative sur l'ensemble des échelles de psychopathologie. Quant aux fraudeurs non spécialisés, ils affichent des élévations cliniquement significatives sur les échelles de psychopathologie de déviation psychopathique, de paranoïa, de schizophrénie, de psychotisme et de désinhibition.

Blum (1972) est le seul auteur à notre connaissance à avoir administré le MMPI à des escrocs. Ces derniers obtiennent des scores moyens cliniquement significatifs sur les échelles de déviation psychopathique, de schizophrénie et d'hypomanie, mais une très faible moyenne sur l'échelle de la force du moi. L'auteur n'a cependant pas spécifié le niveau de spécialisation des fraudeurs. Les deux types de fraudeurs de notre recherche présentent également de faibles scores sur l'échelle de la force du moi. Toutefois, les escrocs étudiés par Blum (1972) se comparent davantage aux fraudeurs non spécialisés de notre recherche, qui affichent aussi des élévations cliniquement significatives sur les échelles de déviation psychopathique et de schizophrénie. Nous croyons que les différences entre notre étude et la sienne peuvent s'expliquer par l'utilisation d'un échantillon différent (mixte dans notre recherche), et par le fait que l'on ne sait pas si les escrocs qu'il a étudiés sont réellement des fraudeurs qui ont fait

de la fraude leur spécialité criminelle. Nous pourrions de plus ajouter que Blum a utilisé la première version du MMPI, et nous la seconde.

Les voleurs de notre échantillon présentent des scores moyens cliniquement significatifs sur les échelles de psychopathologie d'hypocondrie, d'hystérie, de déviation psychopathique, de paranoïa, de psychasthénie, de schizophrénie, d'hypomanie, de psychotisme, d'émotions négatives/névrotisme, et d'anxiété. Nous pouvons donc affirmer que les voleurs affichent un nombre substantiel d'élévations cliniquement significatives sur plusieurs échelles de psychopathologie. Nous constatons de plus que les résultats moyens obtenus par les fraudeurs non spécialisés concordent pour une bonne part avec les résultats moyens obtenus par les voleurs.

4.2.2 L'approche comparative

Lors de la comparaison de la structure de personnalité des trois groupes de délinquants, les résultats démontrent que les voleurs présentent plus nettement que les fraudeurs spécialisés, les traits pathologiques reliés à l'échelle du trouble de la personnalité passive-agressive, ainsi qu'aux échelles de psychopathologie de paranoïa, de psychasthénie, de schizophrénie, d'hypomanie, de psychotisme et d'anxiété. Selon les résultats observés, les voleurs sont donc plus déviants psychologiquement que les fraudeurs spécialisés. En résumé, on prête généralement les caractéristiques pathologiques suivantes aux sujets qui obtiennent des scores élevés sur ces différentes échelles de psychopathologie : ils expriment de façon passive leur agressivité et leur hostilité, et n'acceptent pas la critique, le contrôle ni l'autorité. Ils sont méfiants, hostiles, irritables, impulsifs, impatientes, rancuniers et ont une faible tolérance à la frustration. Ils apprécient peu la routine et sont facilement lassés, et sont caractérisés par un sentiment général d'insatisfaction face à la vie. On note aussi la présence de tension, d'anxiété, d'indécision, d'inquiétude, d'appréhension, de retrait social, d'aliénation, de timidité, de sentiment d'infériorité, de pessimisme, de dépression, de tristesse, de solitude, d'impuissance ainsi qu'un faible niveau de confiance en soi. Enfin, ils n'établissent que des relations

superficielles avec autrui (Millon, 1983 ; APA, 1996 ; Choca, 2004 ; Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989 ; Graham, 2006).

Ce profil de personnalité chez les voleurs de notre échantillon contribuerait donc à la commission de délits. Il est donc pertinent de tenter d'expliquer pourquoi ces individus, qui présentent ce profil de personnalité, commettent des vols. D'abord, nous émettons l'hypothèse que compte tenu de leurs caractéristiques psychologiques, les voleurs peuvent éprouver des difficultés à se trouver un emploi sur le marché du travail ou à se doter d'une bonne formation scolaire ou professionnelle. Il leur faut donc envisager des formes alternatives de revenus. Comme les voleurs ont peu de talents pour établir des liens significatifs avec autrui, il leur est d'autant plus facile de surmonter les inhibitions qui pourraient les retenir, par respect pour les autres, de s'en prendre à leurs biens. À cela s'ajoute que, lorsque le vol est bien fait, il ne comporte pas de contact avec autrui, ce qui doit accommoder les voleurs. Ensuite, nous croyons que les voleurs, qui présentent des difficultés relationnelles, seraient mal outillés pour réaliser des fraudes. En effet, les fraudes requièrent généralement des habiletés sociales pour susciter la confiance d'autrui, afin de mieux en abuser. De plus, le vol ne nécessite pas une intelligence ou une formation professionnelle particulièrement développées. En bref, nous jugeons que le vol est à la portée d'un plus grand nombre d'individus que la fraude.

Ensuite, il a été observé que les fraudeurs spécialisés présentent, plus fortement que les voleurs, les caractéristiques liées au trouble de la personnalité compulsive. Les traits généralement associés à l'échelle du trouble de la personnalité compulsive sont d'abord la plus forte tendance à présenter des traits de caractère comme la rigueur, l'ordre, le perfectionnisme, le contrôle mental et interpersonnel, ainsi que le sens aigu du devoir, aux dépens de traits comme la souplesse, la spontanéité et l'efficacité. Il s'agit habituellement de sujets entêtés, obstinés, disciplinés, ordonnés, prudents, réfléchis, méticuleux, persévérants, tenaces, fiables, honnêtes, compétents, peu influençables, qui traitent avec respect les personnes en positions d'autorité et qui disposent de bonnes stratégies pour se débrouiller et pour faire face aux difficultés

(Millon, 1983 ; APA, 1996 ; Choca, 2004). De plus, ces sujets sont consciencieux, scrupuleux et rigides sur des questions de morale, d'éthique ou de valeurs. Les individus qui présentent des traits compulsifs démontrent enfin une dévotion excessive pour le travail et la productivité, et se montrent généralement avares avec l'argent pour eux-mêmes et les autres (Millon, 1983 ; APA, 1996 ; Choca, 2004).

Les résultats des fraudeurs spécialisés sur l'échelle du trouble de la personnalité compulsive vont de pair avec les conclusions émises par certains chercheurs. En effet, parmi ses conclusions proposées sur les escrocs, Blum (1972) rapporte entre autres qu'ils présentent des traits compulsifs. Pour leur part, Benson et Cullen (1988) soulignent que les délinquants en col blanc incarcérés, pour faire bonne impression, n'hésitent aucunement à se soumettre obsessivement aux règles institutionnelles.

Les résultats de notre recherche montrent aussi que les fraudeurs spécialisés affichent des élévations cliniquement supérieures à celles des voleurs et à celles des fraudeurs non spécialisés sur les échelles de répression, de dominance et de responsabilité sociale. À propos des caractéristiques que l'on associe généralement à l'échelle de répression, on note le côté passif, soumis, calme, introverti, soigneux ainsi que la faible présence de susceptibilité et d'irritabilité chez les individus qui présentent des scores plus élevés. De plus, ces sujets adoptent un style de vie prudent et très conventionnel (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989 ; Graham, 2006). Le style de vie prudent que les fraudeurs spécialisés semblent avoir adopté, selon les résultats obtenus sur l'échelle de répression, ne coïncide pas avec quelques études recensées. En effet, un certain nombre d'auteurs relatent que les fraudeurs étudiés adoptent plutôt des comportements risqués, imprudents et ambitieux, et n'hésitent aucunement à prendre tous les risques, même excessifs, pour parvenir au but espéré²⁶ (Spencer, 1965 ; Bromberg, 1965 ; Kellens, 1977 ; Mergen, 1970 ; Collins, 1991 ; Collins et Schmidt, 1993 ; Duffield et Grabosky, 2001 ; Hessing, Elffers, Robben et Webley, 1993 ; Snider, 1993 ; Coleman, 1994 ; Dodd, 2000 ;

²⁶ Pour l'explication de l'ensemble des différences entre les résultats de notre recherche et ceux des autres études, voir p.105.

Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Lasch, 1997 ; Simon, 2002 ; Presthus, 1978 ; Kanungo, 1982 ; Delord-Raynal, 1980).

Ensuite, les résultats plus élevés sur l'échelle de dominance suggèrent la présence chez les fraudeurs spécialisés d'une plus forte confiance en soi et d'une plus forte assurance pour affronter les problèmes et les situations stressantes. Il s'agit de sujets optimistes, persévérants, calmes, francs, ingénieux, consciencieux, compétents, réalistes, centrés sur la tâche, à l'aise en situations sociales et difficilement intimidés (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989 ; Graham, 2006). Enfin, le score cliniquement supérieur sur l'échelle de responsabilité sociale des fraudeurs spécialisés, révèle qu'il s'agit de sujets généralement fiables, intègres, honnêtes, confiants, à l'aise en situations sociales, qui possèdent à la fois un grand sens des responsabilités ainsi qu'un grand sens de la justice, et qui agissent de façon cohérente avec les valeurs sociales et culturelles qu'ils ont intégrées ; ils sont, de plus, profondément concernés par les problèmes éthiques et moraux (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989 ; Graham, 2006).

Les résultats que présentent les fraudeurs spécialisés sur l'échelle de responsabilité sociale dans notre recherche vont de pair avec ceux qu'ont observés Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein (2006). En effet, ces auteurs ont observé un sens des responsabilités plus élevé chez les délinquants économiques, en comparaison avec des hommes d'affaires qui n'ont jamais violé la loi. Pour leur part, Collins et Schmidt (1993) ont plutôt relevé des résultats contraires aux nôtres chez les délinquants économiques. En effet, ils ont utilisé le concept de « social conscientiousness », constellation de facteurs qui favorisent la propension à la criminalité économique. Ce concept est notamment constitué de comportements irresponsables ainsi que d'une faible fiabilité.

Compte tenu de leurs scores plus élevés sur les échelles de dominance et de responsabilité sociale, les fraudeurs spécialisés sont confiants et font preuve d'une grande assurance. Ces traits de personnalité découverts, dans notre recherche, chez

les fraudeurs spécialisés, sont aussi ceux qui ont été observés d'une part chez les auteurs de télémarketing frauduleux étudiés par Shover, Coffey et Sanders (2004) et Shover, Coffey et Hobbs (2003), et d'autre part chez les escrocs observés par O'Neal (2001), qui les dépeint comme étant munis d'une confiance en soi excessive.

Il est de plus possible d'affirmer que nos résultats concordent avec les conclusions émises par certains auteurs qui suggèrent, sur la base de la consultation de dossiers criminels, de rencontres avec des fraudeurs ou des délinquants en col blanc, ou de l'observation de ceux-ci, que les délinquants économiques sont particulièrement intelligents, habiles, astucieux ou ingénieux (Jackson, 1994 ; Criddle, 1987 ; Bromberg, 1965 ; Blum, 1972 ; Kellens, 1977 ; Dodd, 2000 ; Gaudreau-Toutant, 1969 ; Maurey, 1996 ; Mergen, 1970 ; Doocy, Shichor, Sechrest et Geis, 2001 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Duffield et Grabosky, 2001 ; Delord-Raynal, 1980 ; Henderson, 1992). Nous pouvons de plus faire un lien particulier avec les habiletés persuasives utilisées par les auteurs de délits frauduleux pour parvenir à leurs fins, habiletés fréquemment mentionnées dans la littérature scientifique (Doocy, Shichor, Sechrest et Geis, 2001 ; Delord-Raynal, 1980 ; Henderson, 1992 ; Gagnon, 2002 ; Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004 ; Jackson, 1994 ; Blum, 1972 ; Gauthier, 1960 ; Lemert, 1972 ; Maurey, 1996 ; Duffield et Grabosky, 2001).

D'après la définition de la fraude fournie par Bacher (2005), le délinquant économique tire profit d'opportunités criminelles en usant de ses qualités intellectuelles, de ses compétences, de ses aptitudes ou de ses pouvoirs pour commettre son délit. Nos résultats accréditent l'idée que les fraudeurs doivent être ingénieux, perfectionnistes, méticuleux, compétents, consciencieux et persévérants pour réaliser et mener à terme une fraude. D'ailleurs, on sait que nombre d'auteurs de délits frauduleux ne sont souvent pas appréhendés, spécialement grâce à des méthodes frauduleuses de plus en plus perfectionnées et avancées sur le plan technologique, à la complexité accrue des fraudes, et aux moyens toujours plus raffinés qu'utilisent leurs auteurs (Jones, 2005 ; Janhevich, 1998 ; Marquis, 1977). De

fait, les fraudeurs spécialisés, qui ont tendance à s'appliquer à la tâche et à être perfectionnistes, font volontiers appel à leurs qualités immatérielles (intellectuelles ou sociales) pour réaliser des fraudes. Nous estimons donc que les qualités précitées s'avèrent utiles aux fraudeurs pour commettre leurs crimes.

Suite à la description des caractéristiques associées à l'échelle du trouble de la personnalité compulsive et aux échelles de psychopathologie de dominance, de répression et de responsabilité sociale, que semblent présenter les fraudeurs spécialisés de notre recherche, il s'avère pertinent de tenter d'expliquer pourquoi ces individus, qui présentent ce profil de personnalité, commettent des fraudes.

Tel que vu, les fraudeurs spécialisés présentent des traits qui se rapprochent fortement de la normalité. Nous croyons donc que les fraudes commises par ces sujets pourraient s'expliquer par des facteurs autres que psychologiques. Nous émettons l'hypothèse que des facteurs environnementaux ont pu contribuer fortement à la commission de délits frauduleux. Ainsi, ces facteurs, et non des traits de personnalité pathologiques, pousseraient les individus à commettre des fraudes. Soulignons par exemple la pression sociale face à la réussite sociale, et le désir de présenter l'image de quelqu'un qui a réussi et qui est stable financièrement. On pourrait aussi penser à l'homme d'affaires qui est prêt à tout pour le succès de son entreprise ou pour éviter la faillite. Aussi, les individus qui ont besoin de récolter de l'argent rapidement afin de rembourser une dette. Ensuite, signalons les sujets qui, pour se sortir d'une mauvaise situation financière, pour améliorer leur qualité de vie, pour éviter de se retrouver au bas de l'échelle financièrement ou de peur de ne plus être en mesure de subvenir aux besoins familiaux, vont se tourner vers la criminalité économique. Ces différentes raisons, parmi tant d'autres, pourraient donc expliquer pourquoi les fraudeurs spécialisés de notre échantillon, qui ne présentent pas de traits de personnalité pathologiques, ont commis des fraudes.

Nous constatons qu'aucune différence cliniquement significative n'a été observée entre les deux types de fraudeurs sur l'ensemble des échelles des troubles de la

personnalité du MCMI. En fait, les deux échantillons de fraudeurs présentent des scores moyens non significatifs sur le plan clinique et des troubles de la personnalité dans de faibles proportions. De plus, les fraudeurs non spécialisés sont caractérisés dans une plus forte mesure que les fraudeurs spécialisés, par des traits pathologiques reliés aux échelles de désinhibition, de schizophrénie, d'hypomanie et de psychotisme. Les résultats sur ces échelles de psychopathologie s'avèrent similaires à ceux décrits chez les voleurs. Les résultats sur l'échelle de désinhibition suggèrent que les fraudeurs non spécialisés, qui ont commis occasionnellement des fraudes parmi d'autres types de délits, ont tendance à présenter de l'impulsivité, à prendre des risques physiques et à disposer d'un faible contrôle de soi. Il s'agit de sujets facilement lassés par la routine et qui recherchent la constante excitation, en plus de contrevenir aux règles et aux lois (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989 ; Graham, 2006).

Les fraudeurs non spécialisés se sont donc avérés plus déviants psychologiquement que les fraudeurs spécialisés. Ces différentes caractéristiques psychologiques expliqueraient donc la diversité des crimes commis par les fraudeurs non spécialisés. Nous croyons entre autres que le faible contrôle de soi, l'impulsivité et la prise de risques chez les fraudeurs non spécialisés les inciteraient à commettre différents types de délits pour combler leur besoin constant d'excitation, de nouveautés et de défis. De plus, nous pourrions ajouter qu'étant donné que ces individus sont facilement lassés par la routine, ils ne se spécialisent dans aucun type de crime en particulier.

Malgré le fait que nous n'ayons recensé dans la littérature aucune recherche qui comparait spécifiquement la structure de personnalité de fraudeurs spécialisés de celle de fraudeurs plus occasionnels, les traits relevés chez les fraudeurs non spécialisés dans notre étude se rapprochent somme toute, à certains égards, de ceux observés chez la majorité des auteurs de délits frauduleux dans la littérature scientifique (Spencer, 1965 ; Kellens, 1977 ; Mergen, 1970 ; Collins, 1991 ; Collins et Schmidt, 1993 ; Duffield et Grabosky, 2001 ; Helsing, Elffers, Robben et Webley, 1993 ; Snider, 1993 ; Coleman, 1994 ; Dodd, 2000 ; Blum, 1972 ; Lemert, 1972 ;

Blickle, Schlegel, Fassbender et Klein, 2006 ; Stotland, 1977 ; Jackson, 1994 ; Doocy, Shichor, Sechrest et Geis, 2001 ; Shover, Coffey et Hobbs, 2003 ; Shover, Coffey et Sanders, 2004).

Quant à la comparaison entre la personnalité des fraudeurs non spécialisés et celle des voleurs, nous pouvons affirmer que ces deux groupes ne se distinguent aucunement sur l'ensemble des échelles de personnalité et de psychopathologie du MCMI et du MMPI-2. Nous pouvons donc en déduire que les fraudeurs non spécialisés et les voleurs partagent des traits de personnalité comparables et de fait, plus pathologiques.

Nous constatons que l'absence de différence cliniquement significative que nous avons relevée entre les fraudeurs et les voleurs sur l'échelle des émotions négatives/névrotisme et sur l'échelle du trouble de la personnalité dépendante dans notre recherche, diverge des résultats de quelques études recensées. En effet, Eysenck, Rust et Eysenck (1977) révèlent que les fraudeurs se distinguent des délinquants violents et des délinquants contre les biens par de plus faibles résultats sur l'échelle du névrotisme. Deux autres recherches ont de plus observé chez les fraudeurs un niveau plus élevé d'émotions négatives/névrotisme, en comparant leur personnalité uniquement avec des sujets qui n'ont jamais violé la loi.

D'abord, Collins et Bagozzi (1999) soutiennent que comparativement au directeur de compagnie respectueux des lois qui est caractérisé par des émotions positives, le délinquant en col blanc présente des réactions opposées, principalement des émotions négatives. Alalehto (2003), qui a évalué les différences au niveau de la personnalité entre des hommes d'affaires fraudeurs et des hommes d'affaires respectueux des lois, suggère que les fraudeurs présentent une personnalité névrosée. De plus, l'auteur note que ce type de délinquants est caractérisé par un niveau plus élevé de dépendance. Dans un même ordre d'idées, Lemert (1972) a observé chez les faussaires un niveau élevé de dépendance. Et pour leur part, Romney, Albrecht et Cherrington (1980) ont plutôt relevé chez les délinquants contre la propriété, beaucoup plus de traits de

personnalité dépendante que dans l'échantillon des fraudeurs. Nos résultats s'avèrent donc contraires à ceux retrouvés dans l'ensemble de ces recherches.

Dans la section présente, nous avons relevé plusieurs différences entre les résultats des études réalisées sur la personnalité des fraudeurs et ceux de notre recherche. Il s'avère donc judicieux de tenter d'expliquer ces différences. D'abord, le type d'échantillon utilisé pourrait expliquer une grande partie des différences. Les études recensées ont majoritairement évalué des échantillons masculins. De plus, la clientèle étudiée provenait habituellement du fédéral, donc des fraudeurs de plus grande envergure. Ensuite, il existe des différences quant à la méthode de collecte de données. Plusieurs chercheurs ont procédé à des entrevues avec les sujets ou ont étudié uniquement leurs dossiers criminels, laissant donc place à la subjectivité du clinicien. Par la suite, peu de chercheurs ont utilisé des tests psychométriques pour évaluer la personnalité des fraudeurs. Ceux qui ont eu recours aux instruments psychométriques n'ont souvent pas utilisé les mêmes que ceux de notre recherche. Le groupe contrôle utilisé peut de plus avoir eu une incidence sur les résultats, tel que nous l'avons souligné dans la revue de la littérature. Enfin, plusieurs chercheurs n'ont spécifié que partiellement le niveau de spécialisation des fraudeurs ; nous ne savons donc pas s'ils ont évalué la personnalité de fraudeurs qui ont fait de la fraude leur spécialité criminelle ou celle de fraudeurs peu spécialisés, qui ont commis des fraudes parmi une diversité d'autres types de délits. Nous croyons donc que ces diverses hypothèses peuvent expliquer une grande partie des différences que nous avons relevées.

4.3 La structure de personnalité des fraudeurs spécialisés : masque ou réalité ?

Il est d'abord intéressant de souligner que les traits de personnalité narcissique, fréquemment évoqués dans la littérature comme faisant partie de la structure de personnalité des fraudeurs, et qui incluent plus précisément la surestimation et le sens grandiose de soi, le besoin excessif d'être admiré de tous, l'exploitation et l'utilisation d'autrui pour parvenir à ses propres fins, les attitudes et les comportements arrogants et hautains, ainsi que l'absence d'empathie face aux victimes, n'ont pas été observés

dans cette étude dans les deux échantillons de fraudeurs (Millon, 1983 ; APA, 1996). D'autres traits de personnalité généralement associés aux auteurs de délits frauduleux dans les écrits scientifiques, tels que la tromperie, la manipulation, la prise de risques, l'impulsivité, la faible tolérance à la frustration, l'insensibilité face à autrui et l'égoïsme, des caractéristiques qui sont au cœur de certaines échelles des troubles de la personnalité du MCMI (Millon, 1983 ; APA, 1996 ; Choca, 2004) et de certaines échelles de psychopathologie du MMPI-2 (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989 ; Graham, 2006), n'ont pas été observés dans notre recherche, du moins pas dans l'échantillon des fraudeurs spécialisés, qui ont fait de la fraude leur spécialité criminelle.

Malgré certaines similitudes singulières entre nos résultats et ceux des écrits scientifiques, les résultats observés dans notre recherche nous proposent une image différente de la structure de personnalité des fraudeurs de celle qui est habituellement décrite par la littérature. En effet, les résultats selon le MCMI et le MMPI-2 révèlent que, dans l'ensemble, les fraudeurs spécialisés sont plus sains psychologiquement, ils présentent des traits de personnalité beaucoup moins pathologiques par rapport aux deux autres groupes de délinquants, et leur personnalité semble se rapprocher beaucoup plus de la normalité, telle qu'elle est définie par la société.

Les résultats de notre recherche diffèrent majoritairement de ceux de la plupart des études recensées dans le chapitre 1. Certains résultats de notre étude s'avèrent toutefois similaires à un nombre réduit de recherches qui ont essentiellement comparé la structure de personnalité des fraudeurs à celle d'autres délinquants contre les biens. En effet, parmi les études qui ont comparé spécifiquement fraudeurs et autres délinquants contre les biens, nous avons d'abord recensé celle de Romney, Albrecht et Cherrington (1980). Ces auteurs ont offert une comparaison de la structure de personnalité de délinquants en col blanc de celle de délinquants contre la propriété. Leur étude illustre que les fraudeurs sont en meilleure santé psychologique : ils sont plus optimistes et confiants, et ils expriment un plus haut niveau de conformité

sociale, de contrôle de soi, de bonté et d'empathie, que les délinquants contre la propriété.

Ces conclusions, semblables aux nôtres, s'avèrent également comparables à celles obtenues par Eysenck, Rust et Eysenck (1977) d'après l'Eysenck Personality Questionnaire. Ces auteurs décrivent les fraudeurs, par rapport aux délinquants violents et ceux contre la propriété, comme plus empathiques envers les victimes ciblées. Il est de plus intéressant de souligner que les fraudeurs étudiés par ces derniers auteurs ont présenté des résultats similaires à ceux de notre étude quant à l'échelle de psychotisme. En effet, comparativement aux délinquants violents et aux délinquants contre la propriété, les fraudeurs ont obtenu des moyennes inférieures sur l'échelle de psychotisme. Cela signifie, entre autres, que les délinquants économiques présentent moins d'agressivité et de froideur, moins de difficultés à s'engager émotionnellement, moins d'égoïsme, et une quantité moindre de comportements antisociaux (Eysenck et Gudjonsson, 1989). En général, comme nous l'avons constaté chez les fraudeurs spécialisés de notre recherche, les fraudeurs étudiés par l'ensemble de ces auteurs affichent clairement l'image d'individus considérés comme étant dans la norme psychologiquement, qui présentent très peu de traits de personnalité pathologiques.

De plus, une étude a comparé des délinquants en col blanc sans antécédent autre que la fraude, des délinquants en col blanc qui ont des antécédents pour d'autres types de délits, et des délinquants qui n'ont pas commis de fraudes, sur différentes échelles qui mesurent l'identité criminelle, les pensées criminelles et l'implication dans un style de vie criminelle (Walters et Geyer, 2004). Les auteurs tirent de leurs travaux, comme principale conclusion, que les fraudeurs spécialisés sont moins enclins à avoir des pensées criminelles, à exposer un style de vie criminelle et à s'identifier aux autres délinquants. Bien que cette étude ne soit pas axée spécifiquement sur la structure de personnalité, les résultats qui ressortent sont comparables aux observations que nous avons faites dans notre recherche. En effet, il est possible de faire un parallèle entre

les fraudeurs spécialisés de notre étude et ceux des auteurs précités, pour arriver à la conclusion que ces délinquants sont moins déviants.

Certains résultats de notre recherche sont, du moins à première vue, incohérents. En effet, d'après les traits de personnalité que l'on associe aux échelles compulsive, de répression, de dominance et de responsabilité sociale, les fraudeurs spécialisés semblent plus honnêtes, intègres, francs et davantage fiables que les deux autres groupes de délinquants. Ils sont apparemment munis d'un grand sens de la justice, sont concernés par les problèmes éthiques et moraux, et agiraient de façon cohérente avec les valeurs qu'ils ont intégrées. L'acte de frauder, tel que définit par le Code criminel, constitue un acte de supercherie et de mensonge. Ainsi, nous estimons qu'il s'avère incohérent de prêter de l'honnêteté, de l'intégrité et des principes de justice, d'éthique et de morale, à des sujets qui ont fait de la fraude leur spécialité criminelle. Nous sommes d'avis que, si les fraudeurs de notre échantillon disposent réellement d'une sensibilité éthique ou morale, cela aurait dû leur éviter de commettre leurs actions illégales. Ces individus ont en fait floué et berné des particuliers, des institutions commerciales et financières ou le gouvernement, à leur propre avantage. Nous constatons donc que les actes qu'ils ont commis vont à l'encontre des qualités et des principes qui semblent les caractériser. Il est cependant nécessaire de rappeler que nos analyses ne visent pas à déterminer si les participants ont ou non un sens moral, mais bien de comparer différents types de délinquants. À cet égard, les résultats concordent avec l'idée selon laquelle les fraudeurs spécialisés se rapprochent beaucoup plus du citoyen moyen en regard du sens moral, que les voleurs.

Pour tenter d'expliquer une bonne part des divergences qui existent entre la structure de personnalité des fraudeurs décrite par la littérature et la structure de personnalité des fraudeurs de notre étude, et de comprendre les résultats inattendus de notre recherche, nous avons présenté les résultats des sujets sur les échelles de validité du MMPI-2 au Tableau X du chapitre 3. Les résultats observés sur les échelles de validité peuvent contribuer à la compréhension des différences qui existent entre la structure de personnalité des fraudeurs de notre étude et la structure de personnalité

des fraudeurs de la majorité des études recensées. En effet, les résultats nous portent à croire que les délinquants de notre recherche projettent une image d'eux qui diffère de leur véritable nature.

Selon les résultats sur l'échelle de validité de Suppression, les fraudeurs spécialisés ont rempli le questionnaire de façon plus prudente, en se souciant de l'interprétation de leurs réponses et en anticipant ce que la réponse « vrai » ou « faux » pourrait éventuellement signifier. Nous croyons qu'il est possible que les fraudeurs spécialisés aient fourni des réponses qui minimisent l'ampleur de certains traits de leur personnalité. Les fraudeurs spécialisés étaient donc réticents à exposer leurs problèmes psychologiques (Graham, 2006 ; Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989). Cela peut donc expliquer pourquoi nous avons retrouvé, dans ce groupe, des traits de personnalité qui se rapprochent de la normalité.

En 1941, Hervey Cleckley publie la première version de son livre intitulé « The Mask of sanity », dont l'influence sur la conception de la psychopathie en Amérique persiste toujours. Il s'agit d'un des premiers ouvrages décrivant en détails le psychopathe (Cleckley, 1976). Le but de notre étude n'était pas d'évaluer la structure de personnalité des fraudeurs sous l'angle de la psychopathie. Cependant, certains propos émis par Cleckley sur le psychopathe nous laissent croire en certaines ressemblances entre les fraudeurs de notre échantillon et les psychopathes tels que décrits par cet auteur. Avant la réalisation de notre recherche, nous croyions que les fraudeurs allaient présenter majoritairement les traits de personnalité mentionnés dans la littérature ; mais l'inverse s'est finalement produit. En effet, ils ont projeté une image d'eux exempte de traits de personnalité pathologiques. D'après les deux tests psychométriques utilisés, les fraudeurs ont l'air en apparence psychologiquement normaux. Nous émettons donc l'hypothèse que, derrière ce masque de normalité et cette apparente absence de difficultés psychologiques, se cacherait en fait leur réelle personnalité, telle que décrite par les écrits scientifiques.

Selon Cleckley (1976), la chose la plus importante à retenir est que les psychopathes se dissimulent sous un masque de normalité ; ils possèdent en fait une grande capacité à dissimuler leur véritable nature. Celui qui évalue le psychopathe fait face à un masque assez convaincant de bonne santé mentale. Toutes les caractéristiques apparentes de ce masque sont convaincantes. Le psychopathe projette l'image d'une personnalité saine et rationnelle. Il a une structure de personnalité qui fonctionne d'une manière apparemment identique à celle d'une personnalité dotée d'un comportement normal et sain. Sous les apparences extérieures de la fonctionnalité, d'émotions normales, d'une grande intelligence et d'un sens des responsabilités sociales se cache une personnalité très tortueuse et irresponsable (Cleckley, 1976 ; Quantum Future School, 2007a, 2007b).

Cleckley ajoute à cela que les processus mentaux conservent une apparente normalité lors des enquêtes psychologiques et des tests conçus pour mettre en évidence la preuve d'un désordre psychologique. En effet, une imitation brillante de réactions psychologiques saines sera observée avec chaque test utilisé (Cleckley, 1976 ; Quantum Future School, 2007a, 2007b). Il y a donc lieu de croire que des similitudes semblent exister entre les fraudeurs spécialisés de notre recherche et le portrait du psychopathe établi par Cleckley. Les propos de Mergen (1970) semblent appuyer cette interprétation. En effet, selon cet auteur, le fraudeur donne l'impression d'être parfaitement adapté socialement, car il vit en société sous des apparences acceptables qui ne trahissent en rien sa réelle nature antisociale. Nous pouvons de plus ajouter qu'il faut garder à l'esprit que le mensonge est au cœur des activités de l'escroc et qu'il constitue une attitude où se déploient le mieux ses talents (Maurey, 1996).

4.4 Fraudeurs non spécialisés et voleurs : du pareil au même

Les fraudeurs non spécialisés et les voleurs ne se distinguent aucunement sur l'ensemble des échelles de personnalité et de psychopathologie des tests utilisés ; ces deux groupes partagent des traits de personnalité comparables, et plus pathologiques que ceux des fraudeurs spécialisés. À la lumière des résultats, la personnalité des fraudeurs non spécialisés est davantage similaire à la personnalité des voleurs, qu'à

celle des fraudeurs spécialisés. Selon le parcours criminel dont ils font mention, les fraudeurs non spécialisés ont commis des fraudes qu'occasionnellement. En plus de la fraude, ces sujets ont avoué avoir commis des vols et d'autres types de délits²⁷. Cette même situation s'observe chez les voleurs. En effet, bien qu'une majorité de l'échantillon des voleurs avouent n'avoir commis que des vols non violents, une proportion significative admet aussi avoir commis antérieurement d'autres types de délits²⁸. Compte tenu des antécédents criminels et du type de délits dans lequel rentre la dernière condamnation, le groupe des fraudeurs non spécialisés et le groupe des voleurs ne constituent donc aucunement des délinquants spécialisés dans une forme particulière de délits. Ce qui distingue ces deux groupes de délinquants n'est en fait que l'absence de délits antérieurs de fraude dans l'échantillon des voleurs. Ces deux groupes de délinquants pratiquent en fait une criminalité polymorphe ; les voleurs et les fraudeurs non spécialisés ont tous été actifs dans plusieurs catégories de délits.

Ainsi, compte tenu du fait que nous avons évalué la structure de personnalité de délinquants qui pratiquent des criminalités analogues, il n'est pas surprenant que nous ayons retrouvé des traits similaires chez ces deux groupes. Nous estimons d'ailleurs que les fraudeurs que nous avons classés dans la catégorie « non spécialisés », sont en fait des fraudeurs de plus petite envergure. Nous sommes donc d'avis que le qualificatif de fraudeur ne s'applique peut-être pas très bien aux sujets de ce groupe, en vertu du fait que la fraude n'est souvent pas le délit qui caractérise le mieux leurs activités criminelles.

Nos résultats vont dans le sens de ceux obtenus par certains auteurs. D'abord, dans l'étude de Romney, Albrecht et Cherrington (1980), les délinquants contre la propriété, comparativement aux délinquants en col blanc, sont plus déviants et ils présentent une moindre motivation ainsi qu'un niveau plus élevé de dépression, de dépendance, d'impulsivité, d'hostilité et d'insensibilité face à autrui. Pour leur part, Walters et Geyer (2004) ont également observé des similitudes entre les délinquants

²⁷ Voir la liste des autres délits à la p.66.

²⁸ Voir Annexe 5.

en col blanc qui ont commis d'autres types de délits et les non-fraudeurs ; ces deux groupes de délinquants n'ont présenté aucune différence entre eux au niveau des pensées criminelles et de l'identité criminelle. Les voleurs et les fraudeurs non spécialisés de notre recherche s'avèrent aussi comparables à ces deux groupes, en ce qu'ils sont plus déviants, et ressemblent beaucoup plus au délinquant typique, mal en point psychologiquement.

Selon les résultats sur l'échelle de validité de Rareté, les voleurs ne se sont pas souciés de la façon dont ils ont rempli le questionnaire. À moins que, et cela semble peu probable, qu'ils aient fait des efforts délibérés pour avoir l'air mal en point psychologiquement. Cela pourrait donc expliquer les multiples élévations significatives des voleurs sur les échelles de personnalité et de psychopathologie. Nous sommes toutefois plutôt d'avis que les voleurs ont présenté leur véritable structure de personnalité (Graham, 2006 ; Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer, 1989). Les résultats sur l'échelle de Rareté n'ont révélé aucune différence significative entre les fraudeurs non spécialisés et les voleurs. Encore là, ils partagent ici des résultats comparables.

4.5 Limites de l'étude et implications futures

La principale lacune inhérente à notre recherche a trait à la composition de l'échantillon. Notre étude est basée sur un petit échantillon de sujets, car les fraudeurs sont en général difficiles à rejoindre. En effet, la fraude est un crime qui souvent n'est pas signalé à la police par les particuliers ou les entreprises qui en sont victimes (Kong, 2005). De plus, la fraude est un délit qui fait l'objet de peu de répression et qui ne fait presque jamais l'objet d'enquêtes et de poursuites si les victimes n'en signalent pas la survenance (Bacher, 2003). Ainsi, les auteurs de délits frauduleux ne sont souvent pas arrêtés et leur personnalité peut donc difficilement s'évaluer. Ce d'autant qu'une grande proportion des fraudes réalisées avec soin peut demeurer à jamais inconnue des victimes et conséquemment, des autorités policières (Bacher et Gagnon, 2003).

Nous sommes consciente que notre échantillon n'est pas représentatif de l'ensemble des fraudeurs et des voleurs. Nous ne pouvons généraliser les résultats observés, quant à la structure de personnalité, à tous les auteurs de fraudes et de vols. Nous avons recruté des fraudeurs uniquement dans des établissements de détention provinciaux et dans des centres résidentiels communautaires. Nous n'avons pas recruté de participants dans des établissements de détention fédéraux. Nous émettons l'hypothèse que ces milieux auraient peut-être permis la rencontre de fraudeurs de plus grande envergure, compte tenu des peines plus sévères imposées aux sujets détenus dans les établissements fédéraux. La personnalité des fraudeurs « fédéraux » aurait peut-être été distincte de celle observée dans notre recherche. Il serait donc pertinent que les recherches futures, qui concentreront leurs efforts sur la structure de personnalité des fraudeurs, portent sur des auteurs de délits frauduleux incarcérés dans des pénitenciers fédéraux. En vertu du faible nombre de participants, nous croyons que certaines relations, qui se sont avérées non significatives statistiquement, auraient pu atteindre le niveau de signification si l'échantillon avait été plus important. Malgré le fait que ces constatations nous incitent à ne pas faire de généralisation des résultats, nous estimons tout de même que notre étude procure des informations utiles quant à la relation entre la structure de personnalité des fraudeurs et la commission d'actes frauduleux, et que l'interprétation des divers résultats s'avère utile.

Notre étude est de plus basée sur un échantillon hétérogène, constitué d'hommes et de femmes, d'âges différents, provenant de milieux ouverts et de milieux fermés, et qui ont commis différents types de fraudes, ce qui peut avoir eu une incidence sur nos résultats. En effet, ceci a pu induire une certaine hétérogénéité dans les processus psychologiques. Bien que nous ayons été en mesure de contrôler statistiquement certains de ces effets potentiellement indésirables, nous présumons que nous aurions vraisemblablement obtenu des tendances plus fortes si notre échantillon avait été plus homogène. Parmi les types de fraudes révélés par les participants²⁹, nous répertorions

²⁹ Il est cependant important de souligner qu'une majorité de sujets n'ont pas précisé le type spécifique de fraude commis. Il est donc impossible de recenser toutes les catégories de fraudes commises par les sujets.

notamment la fraude bancaire, la supposition de personne, la fraude postale, la fraude par cartes de paiement, la fraude par chèques, la fabrication de faux documents, l'abus de confiance, la fraude informatique, la fraude à l'employeur et la fraude à l'assurance. Il y a donc une grande diversité de types de fraudes commis par les sujets de notre échantillon. De fait, le degré de complexité de ces crimes peut varier du relativement simple au crime complexe très sophistiqué (Marquis, 1977). Certains types de fraudes requièrent selon nous des connaissances spécialisées ainsi que des habiletés intellectuelles et techniques précises. Nous présumons qu'il existe inévitablement un lien entre des traits de personnalité et certains types de fraudes, et que les fraudeurs privilégient des types de fraudes que leurs traits de personnalité les incitent le plus volontiers à commettre.

Selon Isenring et Killias (2005), il est difficile de distinguer la délinquance économique des autres formes de criminalité, en raison du fait qu'il existe de nombreuses différences entre les diverses sortes de délinquances économiques. De fait, selon Lavoie et Lessard (1987), les types de fraudes et leur mode d'exécution, soit leur niveau de raffinement ou leur degré d'organisation et de planification, sont évidemment déterminés par les traits de personnalité propres à chacun des fraudeurs. Une étude qui évalue les traits de personnalité de certains types de fraudeurs devrait donc être réalisée. À titre d'exemple, il faudrait comparer la structure de personnalité de fraudeurs par cartes de paiement à celle de fraudeurs à l'assurance, ou comparer la personnalité de fraudeurs par télémarketing à celle de fraudeurs qui pratiquent le vol d'identité. De cette façon, on parviendrait à déterminer s'il y a des structures de personnalité propres à certains types de fraudeurs, ce qui semble a priori très vraisemblable.

Notre recherche est basée uniquement sur les délits que les participants ont avoué avoir commis. Les informations recueillies s'appuient exclusivement sur le témoignage des participants. Nous devons donc strictement nous fier aux données autorévélatrices par les sujets. Ainsi, nous ne détenons pas la certitude absolue que les délits déclarés rendent réellement compte de l'histoire délictuelle des participants,

compte tenu du fait que nous n'avons pas eu accès aux dossiers criminels des sujets. De plus, nous croyons que certains délinquants ont commis des crimes sans avoir été appréhendés, et sont réticents à les dévoiler. À la lumière de ces observations, notre répartition des délinquants en trois catégories peut comporter quelques erreurs d'assignation, si nous prenons en considération le fait que les fraudeurs spécialisés ont peut-être déjà commis d'autres types de délits et que les voleurs ont possiblement déjà réalisé des fraudes.

Puisque tous les participants étaient sous contraintes judiciaires au moment de compléter les tests, il existait un risque que certains sujets, en raison de leur état psychologique au moment de compléter les questionnaires, fournissent des renseignements erronés ou incohérents. Cependant, les différentes échelles de validité des questionnaires permettent de remédier à ces éventuels problèmes. De plus, nous avons procédé au recrutement de sujets volontaires. En effet, aucun participant n'a été contraint de remplir les tests qui nécessitaient un temps considérable. Par ailleurs, signalons que certaines études portant sur des délits économiques ont démontré la fiabilité de la méthode autorévélee, qui a permis d'obtenir des résultats forts raisonnables et réalistes (Fortin, Garneau, Lacroix, Lemieux et Montmarquette, 1996 ; Varma et Doob, 1998). Soulignons d'une part l'étude sur l'économie souterraine au Québec, où les auteurs ont opté pour une mesure directe de l'économie souterraine basée sur les données d'une enquête auprès du public (Fortin, Garneau, Lacroix, Lemieux et Montmarquette, 1996). D'autre part, signalons la recherche de Varma et Doob (1998) sur la fraude fiscale, qui a évalué le comportement du contribuable en utilisant des questionnaires de délinquance fiscale autorévélee.

Malgré les avantages attribués aux tests de personnalité, dans le second chapitre, ainsi que le fait qu'il existe des échelles de validité qui permettent de savoir si le sujet a répondu honnêtement et d'évaluer la conformité des réponses à la réalité, les instruments psychométriques ne sont pas infaillibles et exigent de la prudence. D'abord, nous présumons que si le souhait d'un sujet est de vouloir faire bonne

impression ou d'avoir l'air plus mal en point psychologiquement qu'il ne l'est en réalité, il réussira à orienter ses réponses en conséquence.

Il est de plus important de rappeler que la variation des résultats dans notre recherche peut aussi en partie être attribuable à des problèmes de fidélité du MCMI, tel que nous l'avons mentionné dans le chapitre 2. Ensuite, le MMPI-2 est un questionnaire long à compléter. De fait, ceci peut avoir incité certains sujets, à remplir le test très rapidement, de s'en libérer le plus rapidement possible ou de fournir des réponses au hasard. De plus, les tests de personnalité, outre les problèmes de fiabilité et de validité qu'ils peuvent présenter, reflètent très peu le dynamisme de la vie relationnelle des participants (Echeburua Odriozola, 1991). Il est pertinent d'avancer que les divers éléments observés ne sont que des indicateurs des traits de personnalité présents chez les fraudeurs spécialisés, les fraudeurs non spécialisés et les voleurs. Ainsi, les tendances que nous avons été en mesure de dégager ne permettent nullement de fournir un diagnostic clinique. Les résultats permettent surtout de générer des hypothèses et de faire des inférences sur les sujets.

Conclusion

Le but général de cette étude était d'évaluer la structure de personnalité et les psychopathologies d'un échantillon de fraudeurs québécois judiciairisés à l'aide du MCMI et du MMPI-2, afin d'étudier si certains traits de personnalité favorisent la réalisation de délits économiques. Nous avons donc décrit et comparé la personnalité de délinquants qui ont fait de la fraude leur spécialité criminelle, de fraudeurs non spécialisés, qui ont commis occasionnellement des fraudes parmi d'autres types de délits, et de voleurs (le groupe de comparaison), qui ont subi principalement des condamnations pour des vols sans violence, et aucune condamnation pour fraude. La collecte de données a donné lieu à la rencontre de 55 participants à l'intérieur d'établissements de détention provinciaux et de centres résidentiels communautaires des régions de Québec et de Montréal.

La littérature scientifique orientée sur la structure de personnalité des fraudeurs a révélé que rares sont les études réalisées exclusivement sur ce thème, et plus rares encore les études québécoises. Il existe néanmoins quelques chercheurs qui ont étudié la personnalité des délinquants économiques. Les données présentées dans le cadre de la revue de la littérature indiquent que certains traits de personnalité prédominent chez ce type de délinquants. La très grande majorité des chercheurs s'accordent sur le fait que les délinquants économiques sont manipulateurs, charmeurs, hypocrites, narcissiques et égocentriques. Ils sont décrits comme étant à la recherche constante de pouvoir, de contrôle, de supériorité, de succès, de profits et de plaisirs. Ils sont dotés d'habiletés persuasives et d'une grande capacité à dialoguer ; et ils adoptent des comportements ambitieux, imprudents, compétitifs et risqués. Ces délinquants expriment une insensibilité face à autrui, une absence de sentiments de culpabilité ; ils n'établissent que des relations superficielles et utilitaires avec autrui, et ils refusent d'être assimilés à la population criminelle générale.

À la lumière de l'ensemble des résultats observés dans notre recherche, les fraudeurs spécialisés présentent des traits de personnalité beaucoup moins pathologiques que les deux autres groupes de délinquants. Ils semblent en fait plus sains psychologiquement et ils projettent une image qui ressemble beaucoup à la normalité,

telle qu'elle est définie par la société. Quant aux voleurs et aux fraudeurs non spécialisés, qui sont des délinquants polymorphes, ils ne se distinguent aucunement entre eux sur l'ensemble des échelles de personnalité et de psychopathologie des deux tests. Ces deux groupes présentent des traits de personnalité comparables ; ils sont en fait plus déviants psychologiquement que les fraudeurs spécialisés.

Les résultats observés nous ont fourni des fraudeurs spécialisés une image différente de ce qu'est la structure de personnalité des fraudeurs qui se dégage de la littérature. Ces résultats étonnants nous ont amenée à en questionner la validité. Les résultats sur les échelles de validité du MMPI-2 nous ont permis de mieux comprendre les différences qui existent entre les résultats de notre recherche et ceux de la plupart des recherches scientifiques portant sur les traits de personnalité des fraudeurs. Il semble que lorsque les fraudeurs spécialisés complétaient les questionnaires, ils étaient défensifs et réticents à exposer leurs problèmes psychologiques et qu'ils les remplissaient avec un soin extrême, en minimisant l'ampleur de certains traits de leur personnalité. Les tests de personnalité ont donc fourni l'occasion aux fraudeurs spécialisés de se présenter sous un jour plus favorable que nature.

Le portrait qui se dégage de leur personnalité et qui diffère très vraisemblablement de leur véritable nature nous a incitée à faire un lien avec les psychopathes décrits par Cleckley (1976), et à formuler quelques hypothèses. Tout comme les psychopathes, les fraudeurs spécialisés projetteraient l'image d'une personnalité saine, rationnelle et en apparence normale pour cacher leur réelle nature ; ils se dissimuleraient en fait sous un masque assez convaincant de bonne santé mentale. Nous émettons l'hypothèse que derrière ces apparences de normalité et d'absence de difficultés psychologiques, se cache leur véritable personnalité, telle qu'en parle la littérature. Signalons à ce propos que les sujets de notre recherche ont aussi fait l'objet d'une recherche distincte consacrée spécifiquement à la psychopathie chez les fraudeurs. Il s'agit des travaux de Paquette (2008) auxquels nous renvoyons nos lecteurs.

En définitive, nous présumons que nous avons déclenché le même genre d'attitudes que peut avoir le fraudeur avec ses victimes. Nous pensons que les fraudeurs spécialisés ont vraisemblablement réussi à tromper les tests psychométriques et donc en un sens à nous tromper et à nous manipuler, à l'instar des victimes de leurs délits, dans le but ultime de prendre le contrôle de la situation à leur propre avantage et d'en ressortir maître et vainqueur. Nous supposons qu'ils ont refusé de révéler au grand jour leur personnalité, par crainte d'éventuelles répercussions sur leur réputation.

À la lumière de la structure de personnalité des fraudeurs décrite par la littérature et des résultats observés dans notre recherche, nous estimons qu'il est essentiel de suggérer quelques pistes d'intervention pour les auteurs de délits frauduleux. Tel que nous l'avons mentionné plus tôt, *Mirage* est un programme de groupe élaboré par Expansion-Femmes afin d'offrir des outils d'intervention adaptés aux traits de personnalité des fraudeurs (Bourgoin, 2005). Nous croyons fermement en la pertinence des objectifs poursuivis par ce programme unique d'intervention de groupe avec des fraudeurs : développer des rapports authentiques dans leurs relations interpersonnelles et leur conscience de l'autre, diminuer leurs comportements manipulateurs, les conscientiser quant à leurs comportements criminels et augmenter leur malaise face à leur dynamique délictuelle et comportementale. Ces objectifs s'avèrent fortement en lien avec la structure de personnalité des fraudeurs généralement décrite dans les recherches scientifiques. Nous pourrions de plus ajouter que les interventions envisageables avec les fraudeurs, qu'elles soient de groupe ou individuelles, devraient miser sur la perception que ces délinquants ont d'eux-mêmes, sur la faiblesse du sentiment de culpabilité et de remords, et sur le tort causé à autrui ou à la société, dans le but ultime de diminuer leur récurrence criminelle.

La présente étude quantitative s'est basée uniquement sur des données autorévéloées des participants aux tests de personnalité ; nous sommes donc dans l'impossibilité de confirmer ou de valider nos résultats par des entrevues cliniques avec les sujets, par des données issues d'observations ou par l'histoire personnelle des participants. Les recherches futures devraient donc aller au-delà de la simple application de tests

psychométriques afin de mieux cerner la personnalité des fraudeurs. En plus d'appliquer des tests psychométriques, les chercheurs devraient réaliser des entrevues avec des fraudeurs, afin de tenter de comprendre et d'analyser leur histoire de vie, leur situation personnelle et sociale, le contexte dans lequel les délits frauduleux ont été commis et les motivations des fraudeurs au moment de commettre les crimes. Bien que les tests psychométriques fournissent une idée d'ensemble de la personnalité des sujets, nous croyons qu'à eux seuls, avec les limites qu'ils comportent, ils ne peuvent rendre réellement compte assez précisément de la structure de personnalité de ces délinquants. En effet, nous jugeons que l'emploi d'un test de personnalité, s'il est appuyé par des entrevues avec les sujets, peut se révéler beaucoup plus crédible.

Il semble aussi pertinent de rappeler que la personnalité n'est certainement pas l'unique facteur explicatif du comportement frauduleux. Il s'agit d'une explication parmi tant d'autres. D'après certains auteurs, plusieurs autres facteurs, qui n'ont pas du tout fait l'objet de la présente recherche, jouent un rôle décisif dans l'explication de la fraude. En effet, afin de comprendre l'acte frauduleux, il faudrait considérer à la fois la personnalité de l'individu, le milieu ambiant, l'environnement et le contexte dans lesquels la fraude a été opérée (Alalehto, 2003 ; Duffield et Grabosky, 2001 ; Mergen, 1970 ; Romney, Albrecht et Cherrington, 1980).

Les recherches ultérieures lors desquelles des entrevues seront réalisées avec les fraudeurs et des tests de personnalité leur seront appliqués, s'avèreront d'une grande utilité afin de cerner avec précision la psychologie et la personnalité des auteurs de délits frauduleux. Nous présumons que ce n'est qu'à moyen ou long terme que les professionnels, qui auront réalisé plusieurs entrevues avec les mêmes délinquants économiques, y parviendront. Et ce n'est qu'à ce moment-là que la véritable structure de personnalité des fraudeurs pourra concrètement être mise à jour. Les recherches futures, qui s'y consacreront et qui tiendront compte de l'ensemble des limites de la présente recherche, seront d'autant plus essentielles qu'elles permettront de mieux prévenir les délits économiques, d'aider les intervenants et les enquêteurs, et d'améliorer les programmes d'intervention déjà existants.

Références

- Adès, J. (2006). *Le profil psychologique du fraudeur*. Dans le cadre de la 16ème Journée d'éthique médicale Maurice RAPIN en partenariat avec PFIZER. Sincérité scientifique : du conflit d'intérêt à la fraude ? Paris. Consulté le 8 juin 2007 au http://institutmauricerapin.org/s2/IMG/pdf/J_ADES.pdf.
- Alalehto, T. (2003). Economic crime : Does personality matter ? *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology*, 47 (3), 335-355.
- Albrecht, W.S., Wernz, G.W. et Williams, T.L. (1995). *Fraud : Bringing light to the dark side of business*. United States : Richard D. Irwin.
- Allport, G.W. (1937). *Personality : A psychological interpretation*. New York : Holt, Rinehart & Winston.
- American Psychiatric Association. (1996). *DSM-IV, Manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux*. Traduction française. Paris : Masson.
- Amyotte, L. (2002). *Méthodes quantitatives. Applications à la recherche en sciences humaines* (2^e éd). Québec : Les éditions du Renouveau Pédagogique Inc.
- Antoni, M.H. (1997). Integrating the MCMI and the MMPI. In T. Millon (éd.). *The Millon inventories. Clinical and personality assessment* (pp. 106-123). New York : The Guilford Press.
- Bacher, J.-L. (1997). Éditorial : Criminalités économiques. *Criminologie*, 30 (1), 3-8.
- Bacher, J.-L. (2003). Les stratégies réactives des entreprises victimes de fraude. *Bulletin de la Société d'Études Économiques et Sociales*, 3, 135-142.
- Bacher, J.-L. (2005). La criminalité économique : un phénomène à expliquer ou à extirper ? In I. Augsburger-Bucheli et J.-L. Bacher (dir.). *La criminalité économique : Ses manifestations, sa prévention et sa répression* (pp. 15-32). Les Actes de l'ILCE, Paris : L'Harmattan.
- Bacher, J.-L. et Gagnon, C. (2003). La criminalité économique. In M. Le Blanc, M. Ouimet et D. Szabo (éds.). *Traité de criminologie empirique* (3^e éd.) (pp. 73-110). Montréal : Les Presses de l'Université de Montréal.
- Benson, M.L. (1985). Denying the guilty mind : Accounting for involvement in a white-collar crime. *Criminology*, 23 (4), 583-607.
- Benson, M.L. et Cullen, F.T. (1988). The special sensitivity of white-collar offenders to prison : a critique and research agenda. *Journal of Criminal Justice*, 16, 207-215.

- Benson, M.L. et Moore, E. (1992). Are white-collar and common offenders the same ? An empirical and theoretical critique of a recently proposed general theory of crime. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 29 (3), 251-272.
- Binstein, M. et Bowden, C. (1993). *Trust me : Charles Keating and the missing billions*. New York : Random House.
- Blickle, G., Schlegel, A., Fassbender, P. et Klein, U. (2006). Some personality correlates of business white-collar crime. *Applied Psychology : An International Review*, 55 (2), 220-233.
- Blum, R.H. (1972). *Deceivers and deceived*. Springfield, Illinois : Charles C. Thomas publisher.
- Bourgoin, M.-E. (2005). MIRAGE : Nouveau programme pour les personnes fraudeuses à Expansion-Femmes de Québec. *Porte Ouverte*, 17 (1), 20.
- Bouvard, M. (2002). *Questionnaires et échelles d'évaluation de la personnalité* (2^e éd.). Paris : Masson.
- Bromberg, W. (1965). *Crime and the mind : A psychiatric analysis of crime and punishment*. New York : Macmillan.
- Bureau d'assurance du Canada. (1996). *Les assurances de dommages au Canada*. Bureau d'assurance du Canada, Coalition canadienne contre la fraude à l'assurance.
- Butcher, J.N., Dahlstrom, W.G., Graham, J.R., Tellegen, A.M. et Kaemmer, B. (1989). *MMPI-2 : Manual for administration and scoring*. Minneapolis : University of Minnesota Press.
- Butcher, J.N. (2005). *A beginner's guide to the MMPI-2* (2^e éd.). Washington, DC : American Psychological Association.
- Choca, J.P. (2004). *Interpretive guide to the Millon Clinical Multiaxial Inventory* (3^e éd.). Washington, DC : American Psychological Association.
- Cleckley, H. (1976). *The Mask of sanity* (5^e éd.). St-Louis : Mosby.
- Clinard, M.B. (1969). *The black market : A study of white collar crime*. Montclair, NJ : Patterson Smith.
- Cloutier, J. (2004). L'utilisation du MMPI-2 en version française pour le Canada. *Revue Québécoise de Psychologie*, 25 (2), 7-21.

- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2^e éd.). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum.
- Coleman, J.W. (1994). *The criminal elite : The sociology of white collar crime* (3^e éd.). New York : St. Martin's Press.
- Collins, J.M. (1991). *White collar criminality : A prediction model*. Dissertation, Iowa State University.
- Collins, J.M. et Bagozzi, R.P. (1999). Testing the equivalence of the socialization factor structure for criminals and noncriminals. *Journal of Personality Assessment*, 72 (1), 68-73.
- Collins, J.M. et Schmidt, F.L. (1993). Personality, integrity, and white collar crime : A construct validity study. *Personnel Psychology*, 46 (2), 295-311.
- Côté, G., Hodgins, S. et Toupin, J. (1999). Psychopathie, comportement antisocial et violence. In J. Proulx, M. Cusson et M. Ouimet (dir.). *Les violences criminelles* (pp. 289-318). Québec : Les Presses de l'Université Laval.
- Cottraux, J. et Blackburn, I.M. (1995). *Thérapies cognitives des troubles de la personnalité*. Paris : Masson.
- Cournoyer, G. et Ouimet, G. (2007). *Code criminel annoté 2008*. Cowansville, QC : Les Éditions Yvon Blais.
- Cressey, D.R. (1973). *Other people's money : A study in the social psychology of embezzlement*. Montclair, NJ : Patterson Smith.
- Criddle, W. (1987). They can't see there's a victim. *New York Times*, 22.
- Cusson, M. (1998). *La criminologie*. Paris : Hachette.
- De Girolamo, G. et Reich, J.H. (1993). *Epidemiology of mental disorders and psychosocial problems : Personality disorders*. Geneva : World Health Organization.
- Delabruyère, D., Hermilly, J. et Ruelland, N. (2002). La délinquance économique et financière sanctionnée par la justice. *Infostat Justice*, 62, 1-4.
- D'Élia, A. et Lagier, P.M. (1986). *Inventaire clinique multiaxial de Millon*. Bureau d'intervention psychosociale, Montréal.
- Delord-Raynal, Y. (1980). Le délinquant d'affaires : Son profil psychologique à partir de l'observation d'audiences de jugement. *Revue Internationale de Criminologie et de Police Technique*, 33 (3), 271-288.

- Dodd, N.J. (2000). The psychology of fraud. In D.Canter et L. Alison (éds.). *Profiling property crimes* (pp. 209-231). Dartmouth : Ashgate.
- Doocy, J.H., Shichor, D., Sechrest, D.K. et Geis, G. (2001). Telemarketing fraud : Who are the tricksters and what makes them trick ? *Security Journal*, 14 (3), 7-26.
- Duffield, G. et Grabosky, P. (2001). The psychology of fraud. *Trends & Issues in Crime and Criminal Justice*, 199, 1-6.
- Echeburua Odriozola, E. (1991). Personnalité et délinquance : Une révision critique. In R. Cario et A.-M. Favard (éds.). *La personnalité criminelle* (pp. 171-175). Toulouse : Éditions Érès.
- Ermann, M.D. et Rabe, G.A. (1997). Organizational processes (not rational choices) produce most corporate crimes. In W.S. Lofquist, M.A. Cohen et G.A. Rabe (éds.). *Debating corporate crime* (pp. 53-68). Cincinnati, OH : Anderson.
- Expansion-Femmes. Site Internet. Consulté le 15 septembre 2005 au <http://www.expansion-femmes.com>.
- Eysenck, H.J. (1959). The Rorschach Inkblot Test. In O.K. Buros (éd.). *The fifth mental measurements yearbook* (pp. 276-278). Highland Park, NJ : The Gryphon Press.
- Eysenck, H.J. et Gudjonsson, G.H. (1989). *The causes and cures of criminality*. New York : Plenum Press.
- Eysenck, S.B.G., Rust, J. et Eysenck, H.J. (1977). Personality and the classification of adult offenders. *British Journal of Criminology*, 17 (2), 169-179.
- Favard, A.-M. (1991). Personnalité criminelle : De la validation à la validité. In R. Cario et A.-M. Favard (éds.). *La personnalité criminelle* (pp. 115-129). Toulouse : Éditions Érès.
- Féline, A., Guelfi, J.D. et Hardy, P. (2002). *Les troubles de la personnalité*. Paris : Médecine-Sciences.
- Fortin, B., Garneau, G., Lacroix, G., Lemieux, T. et Montmarquette, C. (1996). *L'économie souterraine au Québec : Mythes et réalités*. Sainte-Foy, QC : Les Presses de l'Université Laval.
- Fournier, J.P. (2003). *Existe-t-il un ou des profils types de fraudeurs à l'assurance ? Analyse des risques et mesures de prévention*. Travail de diplôme, Haute école de gestion de Neuchâtel, ILCE.
- Fox, W. (1999). *Statistiques sociales*. Paris : De Boeck Université.

- Fréchette, M. et Le Blanc, M. (1987). *Délinquances et délinquants*. Chicoutimi : Gaëtan Morin éditeur.
- Friedrichs, D.O. (1996). *Trusted criminals : White collar crime in contemporary society*. Belmont, MA : Wadsworth.
- Gagnon, C. (2002). *La fraude par télémarketing : Analyse stratégique des scénarios*. Mémoire de maîtrise, Université de Montréal.
- Gaudreau-Toutant, C. (1969). *Étude comparative de la capacité interrelationnelle chez deux groupes de fraudeurs*. Mémoire de maîtrise, Université de Montréal.
- Gauthier, M. (1960). *La psychologie du faussaire récidiviste*. Thèse de doctorat, Université de Montréal.
- Gendarmerie Royale du Canada. Site Internet. Consulté le 12 octobre 2007 au http://www.rcmp-grc.gc.ca/scams/insider_trading_f.htm.
- Gottfredson, M.R. et Hirschi, T. (1990). *A general theory of crime*. Stanford, CA : Stanford University Press.
- Goulem, P. (1969). *Étude sur la manipulation du fraudeur incarcéré*. Mémoire de maîtrise, Université de Montréal.
- Graham, J.R. (2006). *MMPI-2 : Assessing personality and psychopathology* (4^e éd.). New York : Oxford University Press.
- Gravetter, F.J. et Wallnau, L.B. (2007). *Statistics for the behavioral sciences* (7^e éd.). Belmont, CA : Thomson/Wadsworth.
- Hansenne, M. (2006). *Psychologie de la personnalité*. Bruxelles : De Boeck Université.
- Hare, R.D. (1991). *The Hare Psychopathy Checklist : Revised*. Toronto, Ontario : MultiHealth Systems Inc.
- Hare, R.D. (1999). *Without conscience : The disturbing world of the psychopaths among us*. New York, London : The Guilford Press.
- Henderson, M.A. (1992). *Rip-offs, cons and swindles : Money for nothing*. Fort Lee, NJ : Barricade Books.
- Hessing, D.J., Elffers, H., Robben, H.S.J. et Webley, P. (1993). Needy or greedy ? The social psychology of individuals who fraudulently claim unemployment benefits. *Journal of Applied Social Psychology*, 23 (3), 226-243.

- Isenring, G.L. et Killias, M. (2005). L'étude de la délinquance économique dans les entreprises suisses par l'approche situationnelle en vue d'une meilleure prévention. *Revue Internationale de Criminologie et de Police Technique et Scientifique*, 58 (1), 3-24.
- Jackson, J.E. (1994). Fraud masters : Professional credit card offenders and crime. *Criminal Justice Review*, 19 (1), 24-55.
- Janhevich, D.E. (1998). L'évolution de la nature des fraudes au Canada. Statistique Canada. *Juristat*, 18 (4), 1-16.
- Jones, D. (2005). Le Serious Fraud Office du R.-U. à l'assaut de la fraude. *Gazette de la Gendarmerie royale du Canada*, 67(2).
- Kanungo, R.N. (1982). *Work alienation : An integrated approach*. New York : Praeger.
- Kapardis, A. et Krambia-Kapardis, M. (2004). Enhancing fraud prevention and detection by profiling fraud offenders. *Criminal Behaviour and Mental Health*, 14, 189-201.
- Kellens, G. (1977). Sociological and psychological aspects of economic crime. In European Committee on Crime Problems. *Criminological aspects of economic crime* (pp. 69-111). Strasbourg, Germany.
- Kong, R. (2005). *Une étude de faisabilité d'améliorer la mesure de la fraude au Canada*. Statistique Canada. Consulté le 20 avril 2007 au <http://www.statcan.ca/francais/freepub/85-569-XIF/85-569-XIF2006001.pdf>.
- Landry, M., Nadeau, L. et Racine, S. (1996). *Prévalence des troubles de la personnalité dans la population toxicomane du Québec*. Document inédit, Recherche et intervention sur les substances psychoactives.
- Lasch, C. (1997). *The culture of narcissism*. Stockholm : Nordstedts.
- Lascoumes, P. et Sutherland, E.H. (1999). La délinquance en col blanc est-elle criminelle ? Noir, gris, blanc : Les contrastes de la criminalité économique. *Les Cahiers de la Sécurité Intérieure*, 36, 187-209.
- Lavoie, M. et Lessard, S. (1987). *La fraude : Approche clinique et socio-criminologique*. Ministère de la sécurité publique, Montréal.
- Le Blanc, M. (1991). La personnalité délinquante : La contribution de Jean Pinatel et une perspective développementale. In R. Cario et A.-M. Favard (éds.). *La personnalité criminelle* (pp. 27-46). Toulouse : Éditions Érès.

- Leech, N.L., Barrett, K.C. et Morgan, G.A. (2008). *SPSS for intermediate statistics : Use and interpretation* (3^e éd.). New York : Erlbaum/Taylor & Francis Group.
- Leeper Piquero, N. et Benson, M.L. (2004). White-collar crime and criminal careers : Specifying a trajectory of punctuated situational offending. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 20 (2), 148-165.
- Lemert, E.M. (1972). *Human deviance, social problems, and social control*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice-Hall, Inc.
- Longshore, D. et Turner, S. (1998). Self-control and criminal opportunity : Cross-sectional test of the general theory of crime. *Criminal Justice and Behaviour*, 25 (1), 81-98.
- Lynch, M.J., McGurrin, D. et Fenwick, M. (2004). Disappearing act : The representation of corporate crime research in criminological literature. *Journal of Criminal Justice*, 32 (5), 389-398.
- Marquis, J. (1977). Le crime économique. *Criminologie*, 10 (1), 79-93.
- Maulaz, E. (2001). Approche psychopathologique de l'escroc : Étude menée au moyen du Rorschach et du TAT. *Bulletin de Psychologie*, 54 (5), 535-542.
- Maurey, G. (1996). *Mentir : Bienfaits et méfaits*. Paris, Bruxelles : De Boeck Université.
- Meier, R. et Geis, G. (1982). The psychology of the white-collar offender. In G. Geis (éd.). *On white-collar crime* (pp. 85-101). Lexington, Massachusetts : Lexington.
- Mergen, A. (1970). La personnalité du criminel à col blanc. *Revue Internationale de Criminologie et de Police Technique*, 24 (4), 265-270.
- Millon, T. (1981). *Disorders of personality : DSM-III, axe II*. New York : Wiley.
- Millon, T. (1983). *Millon Clinical Multiaxial Inventory Manual*. Minneapolis : Interpretive Scoring Systems.
- Millon, T. et Davis, R.D. (1996). *Disorders of personality DSM-IV and beyond*. New York : Wiley.
- Ministère de la sécurité publique. (2005). *Statistiques 2004. Criminalité au Québec*. Direction de la prévention et de la lutte contre la criminalité, Québec.
- Nettler, G. (1982). *Lying, cheating, stealing*. Cincinnati, OH : Anderson.
- Nichols, D.S. (2001). *Essentials of MMPI-2 assessment*. New York : Wiley.

- O'Neal, S. (2001). Interviewing self-confident con artists. *FBI Law Enforcement Bulletin*, 70 (3), 16-21.
- Paquette, É. (2008). *Une évaluation de la personnalité des fraudeurs sous l'angle de la psychopathie*. Mémoire de maîtrise, Université de Montréal.
- Passard, C. (2003). *Organisations pathologiques de la personnalité*. Cours de psychiatrie des DCEM3 : Faculté de Médecine Paris Sud XI. Consulté le 25 avril 2007 au http://www.kb.upsud.fr/kb/niveau2/enseignements/niveau3/etud_med/courspsy3/resumchap13.html.
- Pervin, L.A. et John, O.P. (2001). *Personality. Theory and research* (8^e éd.). New York : Wiley.
- Pierson, R. (1989). *The queen of mean : The unauthorized biography of Leona Helmsley*. New York : Bantam Books.
- Pinatel, J. (1963). *Criminologie. Tome III, Traité de droit pénal et de criminologie*. Paris : Dalloz.
- Presthus, R. (1978). *The organizational society*. New York : St Martin's Press.
- Puig-Verges, N. et Schweitzer, M.-G. (1996). Escrocs, escroqueries et psychopathologie de l'expression. *Annales médico-psychologiques*, 154 (2), 132-136.
- Quantum Future School. (2007a). *Le Psychopathe : Le masque de santé mentale*. (trad. De R. Henri). Consulté le 4 octobre 2007 au http://www.futurquantique.org/index.php?option=com_content&view=article&id=89%3Ale-psychopathe--le-masque-de-sante-mentale&Itemid=53.
- Quantum Future School. (2007b). *Le paysage intérieur du psychopathe*. (trad. De R. Henri) (trad. de *The Mask of sanity*, 1976). Consulté le 4 octobre 2007 au http://www.futurquantique.org/?view=article%3B&id=110%3Ale-paysage-interieurdupsychope&tmpl=component&print=1&page=&Itemid=1&option=com_content.
- Rea, L.M. et Parker, R.A. (1992). *Designing and conducting survey research*. San Francisco : Jossey- Bass.
- Rolland, J.-P. (2004). *L'évaluation de la personnalité. Le modèle en cinq facteurs*. Belgique : Mardaga.
- Romney, M.B., Albrecht, S.W. et Cherrington, D.J. (1980). Red-Flagging the white collar criminal. *Management Accounting*, 61 (9), 51-57.

- Ruggiero, V. (2000). *Organized and corporate crime in Europe*. Ashgate, UK : Dartmouth.
- Sauvé, M.-R. (1998). Le criminel en col blanc s'en tire souvent impunément. *Forum*, 33 (29), Université de Montréal. Consulté le 3 février 2007 au <http://www.forum.umontreal.ca/numeros/1998-1999/Forum99-05-25/article11.html>.
- Service canadien de renseignements criminels. (2006). *Rapport annuel sur le crime organisé au Canada*. Consulté le 19 avril 2007 au <http://www.cisc.gc.ca>.
- Service de titres FCT. (2006). *La fraude immobilière est en hausse au Québec*. Consulté le 4 avril 2007 au <http://www.firstcanadiantitle.com/fr/about/media-centre/articles/fraud/hausse.html>.
- Shapiro, S.P. (1990). Collaring the crime, not the criminal : Reconsidering the concept of white-collar crime. *American Sociological Review*, 55 (3), 346-365.
- Shover, N. et Bryant, K.M. (1993). Theoretical explanations of corporate crime. In M.B. Blankenship (éd.). *Understanding corporate criminality* (pp. 141-176). New York : Garland Publishing, Inc.
- Shover, N., Coffey, G.S. et Hobbs, D. (2003). Crime on the line. Telemarketing and the changing nature of professional crime. *The British Journal of Criminology*, 43 (3), 489-505.
- Shover, N., Coffey, G.S. et Sanders, C.R. (2004). Dialing for dollars : Opportunities, justifications, and telemarketing fraud. *Qualitative Sociology*, 27 (1), 59-74.
- Simard, C. (1998). *Méthodes quantitatives. Approche pédagogique progressive pour les élèves de sciences humaines* (2^e éd.). Québec : Les éditions Le Griffon d'argile.
- Simon, D. (2002). *Elite deviance*. Boston : Allyn & Bacon.
- Smith, R.G. (2003). *Serious fraud in Australia and New Zealand*. Canberra : Australian Institute of Criminology.
- Snider, L. (1993). *Bad business : Corporate crime in Canada*. Scarborough, ON : Nelson Canada.
- Spencer, J.C. (1965). White-collar crime. In T. Grygier, H. Jones et J.C. Spencer (éds.). *Criminology in transition, essays in honour of Hermann Mannheim* (pp. 233-265). London : Tavistock.
- Statistique Canada. (2003). *La criminalité au Canada*. Tiré du cyberlivre du Canada. Consulté le 10 avril 2007 au http://www43.statcan.ca/04/04b/04b_002d_f.htm.

- Stewart, J.B. (1991). *Den of thieves*. New York : Simon et Schuster.
- Stotland, E. (1977). White collar criminals. *Journal of Social Issues*, 33 (4), 179-196.
- Sutherland, E.H. (1983). *White collar crime, the uncut version*. New Haven and London : Yale University Press.
- Terpstra, D.E., Rozell, E.J. et Robinson, R.K. (1993). The influence of personality and demographic variables on ethical decisions related to insider trading. *The Journal of Psychology*, 127 (4), 375-389.
- Valiquette, C. (1983). *Les questionnaires et inventaires de personnalité : Stratégies d'élaboration*. Département de mesure et évaluation, Université Laval.
- Varma, K. et Doob, A. (1998). Deterring economic crimes : The case of tax evasion. *Revue Canadienne de Criminologie*, 40 (2), 165-184.
- Walters, G.D. et Geyer, M.D. (2004). Criminal thinking and identity in male white-collar offenders. *Criminal Justice and Behavior*, 31 (3), 263-281.
- Weisburd, D., Chayet, E.F. et Waring, E.J. (1990). White-collar crime and criminal careers : Some preliminary findings. *Crime and Delinquency*, 36 (3), 342-355.
- Wheeler, S., Weisburd, D., Waring, E. et Bode, N. (1988). White collar crimes and criminals. *American Criminal Law Review*, 25 (3), 331-357.
- Willott, S., Griffin, C. et Torrance, M. (2001). Snakes and ladders : Upper-middle class male offenders talk about economic crime. *Criminology*, 39 (2), 441-464.
- Wood, J.M. et Lilienfeld, S.O. (1999). The Rorschach Inkblot Test : A case of overstatement ? *Assessment*, 6 (4), 341-351.
- Yochelson, S. et Samenow, S.E. (1976). *The criminal personality : A profile for change*. New York : Aronson.

Annexes

Annexe 1

Lettre d'invitation

Recherche de participants pour une étude universitaire (délits de fraude et de vol sans violence)

Bonjour,

Nous effectuons présentement une recherche universitaire dans le cadre de notre maîtrise en criminologie que nous poursuivons actuellement à l'Université de Montréal. Notre étude vise à mieux comprendre la personnalité des individus ayant été condamnés pour fraude ou pour vol. Votre participation est donc importante pour nous.

Ce que nous recherchons :

- 1^{er} groupe : Des individus ayant commis principalement des fraudes (de tous genres) au cours de leur vie.
- 2^e groupe : Des individus ayant commis principalement des vols non violents au cours de leur vie (excluant le vol qualifié).

Votre participation à cette recherche consiste à remplir :

- 1- 4 questionnaires à choix de réponses (vrai ou faux)
 - 2- une fiche de renseignements pour mieux vous connaître (âge, occupation, sentence, etc.)
 - 3- un formulaire de consentement
- Remplir ces questionnaires devrait prendre environ 2h30 de votre temps

Nous vous assurons :

- Confidentialité
- Anonymat
- Droit de vous retirer en tout temps

Votre participation contribuera à l'avancement des connaissances, fournira une meilleure compréhension de la personnalité des personnes s'engageant principalement dans des activités de fraude ou de vol, et cette expérience permettra de mieux vous connaître.

En espérant fortement que vous accepterez de participer à cette recherche universitaire en grand nombre !

Salutations,

**Sophie Gagnon et Eve Paquette, Étudiantes à la maîtrise en criminologie,
Université de Montréal**

Annexe 2

Formulaire de consentement

Projet de recherche évaluant la personnalité d'un échantillon de fraudeurs québécois judiciairisés

Chercheures :

Sophie Gagnon, Étudiante à la maîtrise en criminologie, Université de Montréal
Eve Paquette, Étudiante à la maîtrise en criminologie, Université de Montréal

Directeurs de recherche :

Jean-Luc Bacher, Professeur à l'École de criminologie, Université de Montréal
Jean-Pierre Guay, Professeur à l'École de criminologie, Université de Montréal

A) RENSEIGNEMENTS AUX PARTICIPANTS

1. Objectifs de la recherche

Ce projet de recherche vise à mieux comprendre la personnalité des fraudeurs québécois judiciairisés. À l'aide de quatre questionnaires de personnalité à choix de réponses, nous voulons effectuer une comparaison entre la personnalité des fraudeurs et la personnalité d'un groupe contrôle, soit des délinquants acquisitifs non violents n'ayant aucune condamnation pour fraude (voleurs). La présente recherche tentera donc d'évaluer si certains traits de personnalité sont à l'origine de structures propices à la réalisation de délits économiques.

2. Participation à la recherche

Votre participation à cette recherche consiste :

- à remplir 4 questionnaires à choix de réponses
- à remplir une fiche de renseignements (âge, sexe, occupation, situation familiale, type de fraude, sentence, etc.)

Remplir ces questionnaires devrait prendre environ 2h30 de votre temps

3. Confidentialité

Les renseignements fournis sont strictement confidentiels et ne seront partagés que par les personnes directement reliées au projet. Nul autre usage ne pourra en être fait sans votre consentement. Chaque participant à la recherche se verra attribuer un numéro et seules les chercheures auront la liste des participants et du numéro qui leur aura été accordé. De plus, les renseignements seront conservés dans un classeur sous clé situé dans un bureau fermé. Aucune information permettant de vous identifier d'une façon ou d'une autre ne sera publiée. L'anonymat sera ainsi préservé. Les renseignements personnels seront détruits au plus tard le 1^{er} janvier 2008. Seules les données ne permettant pas de vous identifier pourront être conservées après cette date.

4. Avantages et inconvénients

Vous aurez à remplir 4 questionnaires comportant des questions sur vos attitudes, vos comportements, vos expériences, votre vécu, vos sentiments et votre situation de vie. En participant à cette recherche, vous ne courez pas de risques ou d'inconvénients particuliers. Votre participation contribuera à l'avancement des connaissances, fournira une meilleure compréhension de la personnalité des individus s'engageant principalement dans des activités de fraude, et les résultats obtenus permettront de mieux vous connaître. Ainsi, cette recherche contribuera à fournir des idées ou suggestions quant à la teneur des programmes d'intervention, dans le but de travailler activement à votre réinsertion sociale. À la fin de l'étude, vous serez mis au fait des résultats de celle-ci, de ses objectifs et de sa méthodologie. Vous aurez accès à la documentation qui sera diffusée par la suite. Votre participation à

Formulaire de consentement (suite)

cette recherche n'aura aucune répercussion sur les conditions et la durée de la peine. Il n'existe aucune pénalité pour la non-participation au projet et il ne sera tenu aucun compte de la participation lors d'une décision de remise en liberté.

5. Droit de retrait

Votre participation est entièrement volontaire. Vous êtes libre de vous retirer en tout temps par avis verbal, sans préjudice et sans devoir justifier votre décision. Si vous décidez de vous retirer de la recherche, vous pouvez communiquer avec les chercheurs ou le directeur de recherche, en utilisant les coordonnées qui vous seront transmises ci-dessous. Si vous vous retirez de la recherche, les renseignements personnels vous concernant et qui auront été recueillis au moment de votre retrait seront détruits. Votre participation au projet ne pourra d'aucune façon être retenue contre vous. Vous êtes en droit de vous informer sur le projet, ainsi que sur le degré d'effort que votre participation exige. Aucune récompense ne vous sera octroyée suite à votre participation.

B) CONSENTEMENT

Je déclare avoir pris connaissance des informations ci-dessus, avoir obtenu les réponses à mes questions sur ma participation à la recherche et comprendre le but, la nature, les avantages, les risques et les inconvénients de cette recherche.

Après réflexion et un délai raisonnable, je consens librement à prendre part à cette recherche. Je sais que je peux me retirer en tout temps sans préjudice et sans devoir justifier ma décision.

Signature : _____ Date : _____

Nom : _____ Prénom : _____

Nous déclarons avoir expliqué le but, la nature, les avantages, les risques et les inconvénients de l'étude et avoir répondu au meilleur de nos connaissances aux questions posées.

Signature du chercheur : _____ Date : _____

Nom : GAGNON Prénom : SOPHIE

Signature du chercheur : _____ Date : _____

Nom : PAQUETTE Prénom : EVE

Pour toute question relative à la recherche ou pour vous retirer de la recherche, vous pouvez communiquer avec Sophie Gagnon à l'adresse courriel suivante : [REDACTED] Eve Paquette à l'adresse courriel suivante : [REDACTED] ou Jean-Luc Bacher, Directeur de recherche, professeur à l'École de criminologie de l'Université de Montréal, au numéro de téléphone suivant : (514) 343-6641.

Toute plainte relative à votre participation à cette recherche peut être adressée à l'ombudsman de l'Université de Montréal, au numéro de téléphone (514) 343-2100 ou à l'adresse courriel ombudsman@umontreal.ca.

Un exemplaire du formulaire de consentement signé doit être remis au participant

Annexe 3**Fiche de renseignements****1- Sexe :**Homme Femme **2- Âge :** _____**3- Origine ethnique :** Blanc Noir

Autre : _____

4- État matrimonial : Célibataire Vivant en union libre Marié(e) Divorcé(e) Séparé(e)

Autre : _____

5- Nombre d'enfants : _____**6- Ville de résidence :** _____**7- Niveau de scolarité complété :** Secondaire non terminé Secondaire Cégep Université

Autre : _____

8- Occupation (avant, si présentement incarcéré) : Emploi : _____ Chômage Aide sociale

Autre : _____

**Fiche de renseignements
(suite)**

9- Si vous occupez un emploi, depuis combien de temps est-ce le même ?

10- Sinon, a) à quand remonte votre dernier emploi, et b) combien de temps l'avez-vous conservé ?

a) _____

b) _____

11- À combien estimez-vous votre revenu annuel légal avant impôt (à l'occasion du dernier emploi occupé) :

- Moins de 20 000 \$
- 20 000 à 40 000\$
- 40 000 à 60 000\$
- 60 000\$ et plus _____
- Ne veux pas répondre

12- À combien estimez-vous votre revenu illégal de la dernière année ?

- Moins de 1 000\$
- 1 000 à 5 000\$
- 5 000 à 10 000\$
- 10 000 à 20 000\$
- 20 000\$.et plus _____
- Ne veux pas répondre

13- À ce moment-ci, à combien s'élèvent vos dettes d'argent ?

- 0\$
- Moins de 5 000\$
- 5 000 à 10 000\$
- 10 000 \$ et plus _____
- Ne veux pas répondre

**Fiche de renseignements
(suite)**

14- Antécédents judiciaires ; type(s) de délit(s) et sentence(s) obtenue(s) :

15- Sentence actuelle (délict pour lequel vous purgez présentement une sentence) :

a) Durée : _____

b) Lieu : _____

c) Description des chefs d'accusations (type(s) de fraude et de vol) :

Annexe 4

**Profil démographique des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés
et des voleurs**

	Fraudeurs spécialisés	Fraudeurs non spécialisés	Voleurs	Total
Sexe				
Féminin	8 (38,1%)	6 (26,1%)	4 (36,4%)	18 (32,7%)
Masculin	13 (61,9%)	17 (73,9%)	7 (63,6%)	37 (67,3%)
Âge				
18-24	3 (14,3%)	1 (4,4%)	1 (9,1%)	5 (9,1%)
25-34	2 (9,5%)	9 (39,1%)	1 (9,1%)	12 (21,8%)
35-44	8 (38,1%)	6 (26,1%)	5 (45,5%)	19 (34,5%)
45-54	6 (28,6%)	6 (26,1%)	3 (27,3%)	15 (27,3%)
55 ans et plus	2 (9,5%)	1 (4,4%)	1 (9,1%)	4 (7,3%)
	m=40,3 é.t.=12,2	m=37,5 é.t.=11,0	m=39,4 é.t.=8,7	m=39,0 é.t.=10,9
Origine ethnique				
Noire	2 (9,5%)	1 (4,4%)	0	3 (5,5%)
Blanche	18 (85,7%)	20 (87,0%)	10 (90,9%)	48 (87,3%)
Autre	1 (4,8%)	2 (8,7%)	1 (9,1%)	4 (7,3%)
Statut civil				
Célibataire	9 (42,9%)	15 (65,2%)	5 (45,5%)	29 (52,7%)
Union libre	3 (14,3%)	5 (21,7%)	5 (45,5%)	13 (23,6%)
Marié	2 (9,5%)	0	0	2 (3,6%)
Séparé ou divorcé	7 (33,3%)	3 (13,0%)	1 (9,1%)	11 (20,0%)
Nombre d'enfants				
0	9 (42,9%)	9 (39,1%)	5 (45,5%)	23 (41,8%)
1	2 (9,5%)	7 (30,4%)	3 (27,3%)	12 (21,8%)
2	5 (23,8%)	4 (17,4%)	2 (18,2%)	11 (20,0%)
3 et plus	5 (23,8%)	3 (13,0%)	1 (9,1%)	9 (16,4%)
	m=1,3 é.t.=1,4	m=1,2 é.t.=1,6	m=1,4 é.t.=2,3	m=1,3 é.t.=1,7
Niveau de scolarité complété				
Secondaire non terminé	2 (9,5%)	14 (60,9%)	6 (54,6%)	22 (40,0%)
Secondaire	7 (33,3%)	4 (17,4%)	2 (18,2%)	13 (23,6%)
Cégep	6 (28,6%)	2 (8,7%)	1 (9,1%)	9 (16,4%)
Université	5 (23,8%)	3 (13,0%)	2 (18,2%)	10 (18,2%)
Autre	1 (4,8%)	0	0	1 (1,8%)
Type d'occupation (avant la condamnation)				
Emploi	10 (47,6%)	11 (47,8%)	2 (18,2%)	23 (41,8%)
Chômage	1 (4,8%)	0	0	1 (1,8%)
Assistance sociale	5 (23,8%)	11 (47,8%)	6 (54,5%)	22 (40,0%)
Étudiant	3 (14,3%)	0	1 (9,1%)	4 (7,3%)
Autre	2 (9,5%)	1 (4,3%)	2 (18,2%)	5 (9,1%)
Durée de conservation du dernier emploi occupé				
Moins d'un an	10 (47,6%)	12 (57,1%)	3 (37,5%)	25 (50,0%)
1 an à 3 ans	4 (19,1%)	5 (23,8%)	2 (25,0%)	11 (22,0%)
3 ans à 5 ans	1 (4,8%)	3 (14,3%)	1 (12,5%)	5 (10,0%)
5 ans et plus	6 (28,6%)	1 (4,8%)	2 (25,0%)	9 (18,0%)

**Profil démographique des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés
et des voleurs
(suite)**

	Fraudeurs spécialisés	Fraudeurs non spécialisés	Voleurs	Total
Revenu annuel légal				
moins de 20 000\$	11 (55,0%)	13 (65,0%)	6 (54,5%)	30 (58,8%)
20 000 à 40 000\$	7 (35,0%)	5 (25,0%)	3 (27,3%)	15 (29,4%)
40 000 à 60 000\$	1 (5,0%)	1 (5,0%)	2 (18,2%)	4 (7,8%)
60 000\$ et plus	1 (5,0%)	1 (5,0%)	0	2 (3,9%)
Revenu illégal de la dernière année				
moins de 1 000\$	5 (31,3%)	6 (31,6%)	2 (22,2%)	13 (29,6%)
1 000 à 5 000\$	1 (6,3%)	3 (15,8%)	2 (22,2%)	6 (13,6%)
5 000 à 10 000\$	3 (18,8%)	1 (5,3%)	2 (22,2%)	6 (13,6%)
10 000 à 20 000\$	1 (6,3%)	2 (10,5%)	2 (22,2%)	5 (11,4%)
20 000\$ et plus	6 (37,5%)	7 (36,8%)	1 (11,1%)	14 (31,8%)
Montant actuel des dettes d'argent				
0\$	7 (35,0%)	3 (13,0%)	4 (36,4%)	14 (25,9%)
moins de 5 000\$	6 (30,0%)	13 (56,5%)	3 (27,3%)	22 (40,7%)
5 000 à 10 000\$	1 (5,0%)	2 (8,7%)	0	3 (5,6%)
10 000\$ et plus	6 (30,0%)	5 (21,7%)	4 (36,4%)	15 (27,8%)

Annexe 5

**Profil judiciaire des fraudeurs spécialisés, des fraudeurs non spécialisés
et des voleurs**

	Fraudeurs spécialisés	Fraudeurs non spécialisés	Voleurs	Total
Type de sentence				
Prison	11 (45,8%)	20 (83,3%)	7 (63,6%)	38 (73,1%)
Pénitencier	1 (4,2%)	1 (4,2%)	0	2 (3,8%)
Centre résidentiel communautaire	3 (12,5%)	1 (4,2%)	0	4 (7,7%)
Probation	3 (12,5%)	1 (4,2%)	1 (9,1%)	5 (9,6%)
Emprisonnement avec sursis	5 (20,8%)	0	0	5 (9,6%)
Travaux communautaires	0	0	2 (18,2%)	2 (3,9%)
En attente de sentence	1 (4,2%)	1 (4,2%)	1 (9,2%)	3 (5,8%)
Durée de la sentence				
1-6 mois	3 (15,8%)	4 (18,2%)	2 (25,0%)	9 (18,4%)
6-12 mois	2 (10,5%)	8 (36,4%)	1 (12,5%)	11 (22,5%)
12-18 mois	5 (26,3%)	5 (22,7%)	2 (25,0%)	12 (24,5%)
18-24 mois	7 (36,8%)	3 (13,6%)	3 (37,5%)	13 (26,5%)
24 mois et plus	2 (10,5%)	2 (9,1%)	0	4 (8,2%)
	m=18,0 é.t.=7,8	m=14,3 é.t.=8,6	m=15,6 é.t.=8,6	m=15,9 é.t.=8,3
Type de délits				
Fraude	21 (100,0%)	16 (40,0%)	0	37 (67,3%)
Vol	0	15 (37,5%)	11 (78,6%)	26 (47,3%)
Autres délits	0	9 (22,5%)	3 (21,4%)	12 (21,8%)
Antécédents criminels				
Non	6 (28,6%)	0	4 (36,4%)	10 (18,2%)
Oui	15 (71,4%)	23 (100,0%)	7 (63,6%)	45 (81,8%)
Type d'antécédents				
Fraude	15 (100,0%)	18 (36,0%)	0	33 (75,0%)
Vol	0	19 (38,0%)	7 (58,3%)	26 (59,1%)
Autres délits	0	13 (26,0%)	5 (41,7%)	18 (40,9%)

Annexe 6

Description des troubles de la personnalité du Millon Clinical Multiaxial Inventory (MCMI)

Troubles de la personnalité	Description
Schizoïde	Le sujet présente un détachement dans les relations sociales et il fait preuve de froideur ou d'émoussement de l'affectivité dans ses rapports avec autrui. Le sujet choisit presque toujours des activités solitaires : il ne recherche pas et apprécie peu les relations proches.
Évitante	Le sujet est inhibé socialement, il craint de ne pas être à la hauteur et il est hypersensible au jugement négatif d'autrui. Il évite les situations sociales par crainte d'être critiqué, désapprouvé ou exposé à la honte et au ridicule. Il se perçoit comme socialement incompetent, timide, sans attrait ou inférieur aux autres et il est particulièrement réticent à prendre des risques personnels.
Dépendante	Le sujet présente un besoin général et excessif d'être pris en charge, qui le conduit à un comportement soumis et collant et à une peur de la séparation. Il a besoin d'autrui pour les soins et le soutien, pour le rassurer et le conseiller, ainsi que pour assumer les responsabilités dans la plupart des domaines importants de sa vie ; il peut même faire des choses désagréables pour ne pas perdre ce soutien et cet appui. Il manque de confiance en son propre jugement ou en ses propres capacités et il a une faible estime de lui-même.
Histrionique	Le sujet exprime des réponses émotionnelles excessives, superficielles et rapidement changeantes (dramatisation, théâtralisme et exagération de l'expression émotionnelle). Il est constamment en quête d'attention ; il cherche d'emblée à plaire. Il est caractérisé par des comportements égocentriques et il est peu authentique dans les relations interpersonnelles.
Narcissique	Le sujet est caractérisé par des fantasmes de succès illimité, de pouvoir, de splendeur, de beauté, d'amour idéal et de comportements grandioses tels que la surestimation de soi, la supériorité et le sens grandiose de sa propre importance ; il fait preuve d'attitudes et de comportements arrogants et hautains et il a besoin d'être admiré de tous. Il exploite et utilise autrui pour parvenir à ses propres fins ; et il ne présente aucune empathie pour autrui.
Antisociale	Le sujet est caractérisé par un mode général de mépris et de transgression des droits d'autrui. La tromperie et la manipulation sont au cœur de cette personnalité. Le sujet est incapable de se conformer aux normes sociales, il prend des risques et il est impulsif, méfiant, irresponsable, irritable et agressif. Il exprime une insensibilité face à autrui, une absence de remords et un mépris inconsidéré pour sa sécurité ou celle d'autrui.

**Description des troubles de la personnalité du Millon Clinical Multiaxial
Inventory (MCMI)
(suite)**

Troubles de la personnalité	Description
Compulsive	Le sujet est préoccupé par l'ordre, la rigueur, le perfectionnisme, le contrôle mental et interpersonnel et le sens aigu du devoir. Il manque de flexibilité, de spontanéité et exprime peu ses émotions devant autrui. Il est consciencieux, scrupuleux et rigide sur des questions de morale, d'éthique ou de valeurs. Ce sujet est généralement discipliné, réfléchi, méticuleux, persévérant, fiable, honnête, compétent et peu influençable. Il respecte les personnes en positions d'autorité et il dispose de bonnes stratégies pour se débrouiller et faire face aux difficultés.
Passive-agressive	Le sujet est caractérisé par des attitudes négativistes et de la résistance passive aux demandes de fournir une performance adéquate : il s'oppose de manière indirecte en critiquant de manière détournée, en faisant traîner les choses, en étant volontairement inefficace, en oubliant et en se plaignant d'être injustement traité. Il est déraisonnablement critique ou dédaigneux des personnes en positions d'autorité ; il exprime de façon passive son agressivité ou son hostilité face aux autres.
Schizotypique	Le sujet présente un déficit social et interpersonnel marqué par la gêne aiguë et le manque d'habiletés sociales, se traduisant par des distorsions cognitives et des conduites excentriques. Il est caractérisé par une pauvreté des affects et une anxiété excessive en situations sociales. Il peut présenter des idées de référence, des pensées et un langage bizarres, et une idéation méfiante ou persécutoire.
État-limite	Le sujet est caractérisé par un mode général d'instabilité : dans les relations interpersonnelles (alternance entre des positions extrêmes d'idéalisation excessive et de dévalorisation) et au niveau de l'image de soi et des affectés. Il présente une instabilité affective et un clivage identitaire et affectif, qui le font réagir de manière impulsive.
Paranoïde	Le sujet est caractérisé par une méfiance soupçonneuse et envahissante envers les autres dont les intentions sont interprétées comme étant malveillantes, humiliantes ou menaçantes. Le sujet s'attend sans raison suffisante à ce que les autres l'exploitent, lui nuisent ou le trompent ; il perçoit des attaques contre sa personne ou sa réputation, garde rancune et est prêt à contre-attaquer avec colère.

Source : Millon (1983) ; APA (1996) ; Choca (2004).

Annexe 7

Description des échelles du Minnesota Multiphasic Personality Inventory-2
(MMPI-2)

Échelles	Description
Hypocondrie (Hs)	Le sujet est excessivement préoccupé par sa santé et son corps et il rejette les explications psychologiques à ses symptômes physiques. La préoccupation est centrée sur l'anxiété, la crainte ou l'idée d'être atteint d'une maladie grave, fondée sur l'interprétation erronée par le sujet de symptômes physiques. Il vit certains de ses conflits sous forme de malaises physiologiques et il résiste à toute forme de résolution de problèmes.
Dépression (D)	Le sujet est caractérisé par la lassitude, le découragement, l'humeur dépressive, l'absence de confiance en soi, la perte d'intérêt ou de plaisir, l'insatisfaction générale, la dysphorie, la détresse émotionnelle, l'inhibition psychomotrice, le pessimisme et les tendances suicidaires, s'accompagnant d'une anxiété plus ou moins marquée.
Hystérie (Hy)	Le sujet a tendance à développer des symptômes physiques face aux difficultés, au stress et aux responsabilités. Les symptômes apparaissent et disparaissent subitement. Il présente une immaturité affective, une faible introspection et des comportements égocentriques et narcissiques. Le sujet a tendance à nier ses problèmes psychologiques et son malaise en situations sociales.
Déviation psychopathique (Pd)	Le sujet a une propension à l'amoralité, l'asocialité et la tendance délictueuse. Il rejette les figures d'autorité et méprise les valeurs sociales. Il présente de l'aliénation, de l'impulsivité, une faible tolérance à la frustration, de l'immaturité, de l'égoïsme, du narcissisme, de la désinhibition sociale et une insensibilité face aux autres.
Masculinité / Féminité (Mf)	Cette échelle mesure les intérêts masculins chez la femme et les intérêts féminins chez l'homme ; soit les intérêts, les activités, les attitudes et les sentiments généraux qui tendent à suivre les stéréotypes féminin et masculin.
Paranoïa (Pa)	Le sujet est caractérisé par un comportement psychotique, une rigidité morale ou personnelle, des croyances illusoire, de l'hostilité, du ressentiment, des idées de persécution, de référence, de grandeur et de méfiance, et par la tendance à voir les intentions d'autrui comme hostiles et humiliantes.

**Description des échelles du Minnesota Multiphasic Personality Inventory-2
(MMPI-2)
(suite)**

Échelles	Description
Psychasthénie (Pt)	Le sujet est caractérisé par la présence de tension et d'anxiété extrêmes, d'indécision, d'inquiétudes et de doutes excessifs, de compulsions, de phobies, d'obsessions, de ruminations et de peurs déraisonnables. Il est caractérisé par une tendance à la perpétuelle introspection, à l'inhibition affective et il ressent une insatisfaction générale face à la vie. Le sujet présente une absence de spontanéité et un moralisme rigide qui prône le perfectionnisme.
Schizophrénie (Sc)	Le sujet peut présenter un trouble psychotique caractérisé par une perte de contact avec la réalité et un repli sur soi (présence d'hallucinations, d'idées délirantes, de désorganisation de la pensée et du comportement). Il est anxieux, insécure, pessimiste, timide, retiré socialement, a un sentiment d'infériorité et il évite les situations sociales. Le sujet éprouve du ressentiment, de l'hostilité et de l'agressivité, mais il est incapable de l'exprimer directement.
Hypomanie (Ma)	Le sujet est caractérisé par un état d'exaltation euphorique de l'humeur, une accélération psychomotrice, une agitation et une hyperactivité en pensée et en action. Il présente un optimisme irréaliste et des aspirations grandioses. Il est irritable, hostile, impulsif, impatient, extraverti et a une faible tolérance à la frustration, et il peut aussi présenter de brèves périodes de dépression et de léthargie.
Introversiion sociale (Si)	Le sujet a tendance à l'introversiion, à l'isolement, à se retirer et à éviter les contacts sociaux. Il présente de l'anxiété sociale, de la timidité, un manque d'assertion et une faible confiance en soi.
Agressivité (AGGR)	Le sujet est agressif physiquement et verbalement et il prend plaisir à intimider et à utiliser l'agression pour dominer et contrôler autrui.
Psychotisme (PSYC)	Le sujet est caractérisé par une perte de contact avec la réalité, la présence d'aliénation, d'idées de référence, de croyances bizarres ou d'expériences perceptuelles inhabituelles, et il a peu ou pas d'amis.
Désinhibition (DISC)	Le sujet est caractérisé par la présence d'impulsivité, de prise de risques physiques et d'un faible contrôle de soi. Il est facilement lassé par la routine, il recherche la constante excitation et il n'adopte pas les règles et les lois.

**Description des échelles du Minnesota Multiphasic Personality Inventory-2
(MMPI-2)
(suite)**

Échelles	Description
Émotions négatives / Névrotisme (NEGE)	Le sujet vit des affects négatifs tels que la tristesse, la culpabilité, l'anxiété, l'inquiétude, le pessimisme, l'hostilité, la dépression et la colère. Il est critique face à lui-même et a tendance à imaginer les pires scénarios. Le sujet est également susceptible d'interpréter une situation stressante comme menaçante et a tendance à réagir de manière impulsive.
Introversion / Peu d'émotions positives (INTR)	Le sujet ressent peu de joie et peu de plaisir. Il est introverti socialement, anxieux, pessimiste face au futur et a un faible besoin d'accomplissement.
Anxiété (A)	Le sujet est caractérisé par l'anxiété, la dépression, l'appréhension, la nervosité, le pessimisme, le désespoir, l'apathie, la timidité, le retrait social, l'insécurité, un faible niveau de confiance en soi et une grande inquiétude qui s'accompagnent de symptômes physiques. Il a des problèmes de concentration et il est incapable de prendre des décisions.
Répression (R)	Le sujet est passif, soigneux, soumis, introverti, calme, peu excitable, très conventionnel, formel et il adopte un style de vie prudent.
Force du moi (Es)	Le sujet est bien adapté psychologiquement et il a de bonnes ressources personnelles pour faire face aux problèmes et au stress. Il est stable, fiable, confiant, déterminé, tolérant, responsable, énergique, aventurier, franc, sociable et intelligent. Il fait bonne impression, mais peut aussi présenter un côté opportuniste et manipulateur.
Dominance (Do)	Le sujet est caractérisé par une forte confiance et une assurance pour faire face aux problèmes et au stress. Il est à l'aise en situations sociales et peu facilement intimidé. Il est calme, optimiste, franc, ingénieux, compétent, réaliste, consciencieux et persévérant.
Responsabilité sociale (Re)	Le sujet est caractérisé par la fiabilité, l'intégrité, l'honnêteté et une confiance en soi. Il est à l'aise en situations sociales, il possède à la fois un grand sens des responsabilités ainsi qu'un grand sens de la justice et il agit de façon cohérente avec les valeurs sociales et culturelles qu'il a intégrées. Il est de plus profondément concerné par les problèmes éthiques et moraux.

Source : Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen et Kaemmer (1989) ; Graham (2006).