

Les négociations entourant le plaider de culpabilité

Chercheure principal et co-chercheurs

Chloé Leclerc

Courriel de la personne à contacter

Chloe.leclerc@umontreal.ca

Type de collecte

- Entrevues semi-structurées avec des avocats de la défense (n=12) et des accusés (n=23)
- Questionnaires auprès de 126 justiciables ayant reçu leur peine (détenus et suivi en communauté)

Mois et année de la collecte

2012-2016

Description de l'échantillon

- Entrevues semi-structurées avec des avocats de la défense (n=12). L'échantillon a été diversifié de manière à recruter à la fois des hommes et des femmes, avec différents types de pratique (pratique publique de l'aide juridique, pratique privée avec ou sans mandat d'aide juridique) et différents niveaux d'expérience professionnelle
- Entrevues semi-structurées auprès des accusés (n=23) dont bon nombre (n=11) avec plaidé coupable alors qu'ils se considéraient innocent. L'échantillon a été diversifié en fonction de facteurs qui sont reconnus dans la littérature américaine pour avoir un impact sur le plaider, soit la sévérité des accusations (l'enjeu pénal), la présence d'antécédents criminels, le fait d'être détenu pendant les procédures judiciaires et finalement le fait d'être coupable ou innocent des accusations.
- L'échantillon du questionnaire comprend 126 justiciables, rencontrés soit en communauté par le biais d'une agence qui fait de la surveillance communautaire (n=55), soit dans une prison provinciale (n=71). Le seul critère pour participer était que la dernière cause criminelle soit terminée et que l'accusé ait reçu sa sentence. Étant donné ce critère de sélection, tous les gens recrutés ont été trouvés coupable et l'échantillon ne comprend pas d'accusé entièrement libéré de tous les chefs d'accusation, soit par le retrait du procureur ou par une décision du juge ou d'un jury suite à un procès.

Description des variables/thématiques

L'objectif général des entrevues auprès des avocats de la défense était de cerner leurs pratiques professionnelles et de comprendre quand, comment, et ils pourquoi ils négocient.

L'entrevue questionnait également les avocats sur les avantages et les enjeux liés aux négociations.

L'objectif des entrevues auprès des accusés était de décrire et comprendre leur expérience avec le système de justice. Dans la première partie de l'entrevue, les accusés étaient invités à décrire le déroulement des procédures judiciaires : de quoi étaient-ils accusés ? comment se sont déroulés les négociations ? Comment s'est organisé leur défense (relation avec l'avocat par exemple) et à expliquer leur décision de plaider coupable. Dans la seconde partie de l'entrevue, les accusés étaient invités à réfléchir aux avantages et inconvénients des négociations entourant le plaider de culpabilité.

Le questionnaire est divisé en six sections. La première section documente leur dernière cause criminelle : le contexte entourant le délit (circonstances aggravantes et atténuantes), les accusations déposées, la preuve disponible, certains détails entourant les procédures (détention provisoire, délais, etc.), l'organisation de la défense (type avocat, relation, satisfaction et confiance avec l'avocat, stratégies utilisées, etc.), l'analyse de la cause (décision de plaider coupable, avantages anticipés à plaider coupable, etc.), les négociations (objet et déroulement des négociations, contenu de l'entente) et la décision finale (plaider, satisfaction quant au règlement, la peine, etc.). La deuxième section s'attarde aux antécédents criminels des accusés et documente pour chacun d'entre eux le contexte, la preuve, les procédures, le plaider, l'entente et le règlement final. La troisième section sonde les accusés sur leur opinion face aux négociations entourant le plaider de culpabilité. Les justiciables doivent par exemple dire s'ils sont d'accord avec l'idée que «les négociations sont avantageuses pour l'accusé», que «Les avantages de la négociation peuvent inciter une personne qui pourrait être innocentée par un procès à plaider coupable» ou encore que «Les résultats de la négociation sont très influencés par la qualité de l'avocat». La quatrième section s'intéresse aux «faux plaidoyers de culpabilité» (enregistré par des accusés qui se considèrent innocents) et à leurs motifs. La cinquième section porte sur l'opinion des justiciables sur le système de justice au Canada. Ils devaient se prononcer sur une vingtaine d'énoncés sondant sur leur vision des conditions de vie en prison, la capacité des juges à être impartial, la corruption dans le système de justice, etc. La sixième section dresse un profil des répondants en documentant leur profil socio-démographique, leur expérience avec la justice et leur propension à prendre des risques (mesurée par l'échelle de la faible maîtrise de soi).

Publications parues

1. Leclerc, C. & Euvrard, E. (2019). Pleading Guilty: A Voluntary or Coerced Decision? *Canadian Journal of Law and Society*, 34(3), 457-478.
DOI: <https://doi.org/10.1017/cls.2019.33>
2. Euvrard, E., Leclerc, C. (2017). Pre-trial detention and guilty pleas: inducement or coercion? *Punishment and Society*, 19(5), 525-542. www.punishmentandsociety.com
3. Euvrard, E. et Leclerc, C. (2015). Les avocats de la défense dans les négociations des plaidoyers de culpabilité : quelles pratiques ? *Champ pénal*, vol. XII. www.champpenal.com
4. Euvrard, E. et Leclerc, C. (2015). Les rapports de force lors des négociations des plaidoyers de culpabilité. Analyse du point de vue des avocats de la défense. *Criminologie*, 48(1), 191-214.

Financement disponible

Non