

Doctorat de l'Université de Toulouse

préparé à l'Université Toulouse - Jean Jaurès

Le Serment d'honnêteté et ses implications en psychologie du
témoignage

Thèse présentée et soutenue, le 16 septembre 2025 par
Florian ALBA

École doctorale

CLESCO - Comportement, Langage, Éducation, Socialisation, Cognition

Spécialité

Psychologie

Unité de recherche

CLLE - Unité Cognition, Langues, Langage, Ergonomie

Thèse dirigée par

Jacques PY et Céline LAUNAY

Composition du jury

M. Daniel GILIBERT, Président, Université Paul Valéry

M. Vincent DENAULT, Rapporteur, Université de Montréal

M. Benoît TESTÉ, Rapporteur, Université Rennes 2

Mme Maïté BRUNEL, Examinateuse, Université de Lille

M. Stéphane LUCHINI, Examinateur, Aix-Marseille School of Economics

M. Alain SOMAT, Examinateur, Université Rennes 2

M. Jacques PY, Directeur de thèse, Université Toulouse - Jean Jaurès

Mme Céline LAUNAY, Co-directrice de thèse, Université Toulouse - Jean Jaurès

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à remercier mon directeur ainsi que ma co-directrice de thèse.

À Jacques Py, merci pour votre accompagnement tout au long de ces six dernières années, depuis mes débuts en master. Vos conseils et nos échanges ont largement contribué au développement de cette thèse et de mon parcours académique. À Céline Launay, je te remercie également pour ton soutien, ta bienveillance et la qualité de nos échanges qui ont grandement facilité la réalisation de ce travail.

Je tiens également à remercier l'ensemble des membres du jury de ma thèse : Benoît Testé, Vincent Denault, Maïté Brunel, Stéphane Luchini, Alain Somat et Daniel Gilibert, pour le temps qu'ils consacreront à la lecture et à l'évaluation de ce travail.

Je tiens ensuite à remercier ma famille qui, sans toujours savoir exactement ce qui se tramait dans ma vie ces quatre dernières années, a toujours été derrière moi. Une mention toute particulière à mes grands-parents qui n'ont eu de cesse de s'inquiéter pour leur petit-fils (tout va nickel chrome !).

Merci à mes deux complices, Lola et Anaëlle, qui ont parfaitement joué leur rôle dans les expérimentations de cette thèse. Si un jour vous doutez de votre orientation professionnelle, n'hésitez pas et lancez-vous dans le théâtre !

Aux membres du laboratoire CLLE, et en particulier aux membres non permanents, merci à toutes et à tous pour les moments partagés au cours de ces quatre années, parfois légers, parfois plus difficiles. Merci également à toutes les personnes que j'ai eu la chance de rencontrer dans ce laboratoire ; je n'en garde que de bons souvenirs. À mes anciens collègues devenus de nouveaux amis, merci d'avoir été là.

Un immense merci à ce petit groupe du sixième, sans lequel cette thèse n'aurait pas du tout été pareille. Grâce à vous, venir au labo a toujours été un plaisir :

À Antoine, même si ça n'a duré « que » trois ans, j'ose le dire maintenant : tu as été mon collègue de bureau préféré ! Maintenant que tu as déserté dans le Nord, j'espère qu'on aura encore souvent l'occasion de se croiser malgré la distance, mais je n'en doute pas.

À Malvina, merci de m'avoir laissé t'embêter pendant ces quatre années. Ta bonne humeur et ta capacité à entendre à moitié (tout comme moi) ont rendu ces moments géniaux. Ça a été un vrai plaisir de partager tout ça avec toi, et j'espère que ça continuera.

À l'instigatrice des mots fléchés à la pause, merci pour ta gentillesse et toutes tes attentions (notamment les pitchs). Je te suis vraiment reconnaissant d'avoir été là pour moi ces dernières années. J'ai aussi vraiment hâte de l'année qui s'annonce, elle va être riche en escalade (ehe).

À Magali, j'espère que tu sais à quel point tu as été un vrai soutien, toujours présente avec ta bienveillance et tes bons conseils (et ta trousse à pharmacie), tout au long de cette thèse et même bien au-delà. Et si jamais ce n'est pas encore tout à fait clair, je te le redis ici : merci pour tout !

À vous quatre, j'espère que, quelle que soit la direction professionnelle de chacun, on arrivera toujours à se dégager un petit moment pour une pause café au 0.

Et enfin, je voudrais terminer ces remerciements en adressant un merci tout particulier à Morgane. Cette dernière année a été spéciale à bien des niveaux, mais tu as toujours été là, présente et soutenante. Merci d'être à mes côtés. J'ai vraiment hâte que nous puissions concrétiser tous ces projets dont on parle tant !

Table des matières

1. Introduction	1
Partie théorique	6
2. Le témoignage	7
2.1 Mémoire et témoignage	9
2.1.1 Suggestibilité et témoignage	10
2.1.2 Recueil du témoignage	11
2.2 Critères de décision	19
2.2.1 Stratégies de régulation et jugements de confiance	20
2.2.2 Compromis entre précision et informativité - <i>Grain size</i>	22
2.3 Mensonge et crédibilité dans le témoignage	24
2.3.1 Les caractéristiques du mensonge	24
2.3.2 La détection du mensonge	28
2.3.3 Évaluation de la crédibilité	31
3. Le serment	35
3.1 L'évolution du serment dans les procédures judiciaires	36
3.2 Le serment au quotidien	40
3.3 Le serment comme engagement	41
3.4 Le serment comme variable système	44
4. Problématique	46
Partie Empirique	49
5. Étude 1 - État des connaissances - Scoping Review sur le serment d'honnêteté	50
5.1 Méthode	52

5.1.1	Critères d'éligibilité	52
5.1.2	Stratégie de recherche et sources d'informations	53
5.1.3	Processus de sélection	54
5.1.4	Examen et sélection des documents	56
5.1.5	Extraction des données	57
5.2	Résultats et analyses	57
5.2.1	Caractéristiques des études	57
5.2.2	L'influence du serment sur les comportements	61
5.2.3	L'influence du serment sur l'observateur	78
5.2.4	L'influence des caractéristiques individuelles	82
5.3	Discussion	89
6.	Études 2 - Représentations sociales du serment	93
6.1	Les représentations sociales	93
6.2	Problématique et hypothèses	96
6.3	Méthode - Étude préliminaire - 2a	97
6.3.1	Participants	97
6.3.2	Plan expérimental – Étude de la structure des représentations sociales .	98
6.3.3	Matériel	98
6.3.4	Procédure	99
6.3.5	Résultats	100
6.3.6	Efficacité du serment	103
6.4	Méthode- Étude préliminaire - 2b	103
6.4.1	Participants	103
6.4.2	Matériel	104
6.4.3	Plan expérimental	105
6.4.4	Procédure	105
6.4.5	Résultats	106
6.4.6	Efficacité du serment	108
6.5	Discussion générale	110
7.	Études 3 - Serment et critères de décision	113
7.1	Hypothèses	114

7.1.1	Avis éthique et pré-enregistrement	115
7.2	Méthode du pré-test VR - Construction du matériel	115
7.2.1	Participants	115
7.2.2	Matériel	116
7.2.3	Procédure	119
7.2.4	Analyse thématique des entretiens	121
7.2.5	Résultats du pré-test	121
7.2.6	Création du protocole	122
7.3	Méthode - Étude 3a	124
7.3.1	Hypothèses	124
7.3.2	Procédure	128
7.3.3	Participants	131
7.3.4	Résultats généraux	132
7.3.5	Test de nos hypothèses	135
7.3.6	Analyses complémentaires	140
7.4	Méthode - Étude 3b	144
7.4.1	Hypothèses	145
7.4.2	Procédure	145
7.4.3	Participants	146
7.4.4	Résultats Généraux	148
7.4.5	Test de nos hypothèses	152
7.4.6	Analyses complémentaires	156
7.4.7	Comparaisons inter-études	161
7.5	Discussion des Études 3a et 3b	162
8.	Étude 4 - Serment et mensonge	170
8.1	Hypothèses	171
8.1.1	Avis Éthique et pré-enregistrement	172
8.2	Méthode	173
8.2.1	Participants	173
8.2.2	Matériel	173
8.2.3	Procédure	175
8.2.4	Résultats	182

8.3 Discussion	194
8.3.1 Considérations méthodologiques	200
9. Discussion générale	203
9.1 Synthèse des principaux résultats	203
9.2 Implications théoriques	210
9.2.1 L'efficacité morale du serment : un modèle dynamique et contextuel .	210
9.2.2 Le rôle complexe du serment sur les plans cognitif et social dans l'évaluation du témoignage	212
9.3 Implications pratiques	214
9.3.1 Dans le système judiciaire	214
9.4 Implications méthodologiques	219
9.4.1 Mensonge en contextes à forts enjeux : un cadre expérimental réaliste et ses implications sociales et éthiques	219
9.5 Limites et perspectives futures	220
9.5.1 Limites méthodologiques	220
9.5.2 Directions de recherches futures	222
9.6 Conclusion	226
Table des annexes	273
ANNEXE A – Questionnaire Représentations sociales	273
ANNEXE B – Test d'indépendance du contexte (TIC)	281
ANNEXE C – Catégories de mots	285
ANNEXE D – Questionnaire critères de décision	286
ANNEXE E – Calque	304
ANNEXE F – Roue Chromatique évaluation inter-juge	305
ANNEXE G – Réajustement des questions 15 et 16	306
ANNEXE H – Tâche distractrice	307

ANNEXE I – Le serment d’honnêteté	308
ANNEXE J - Questionnaire sur les perceptions de la science	309
ANNEXE K – Consentement et questionnaire socio-démographique	311
ANNEXE L – Questions posées lors de l’entretien	318
ANNEXE M – Débriefing post-entretien	319
ANNEXE N - Autorisation du droit à l'image	320
ANNEXE O - Consignes données aux évaluateurs et grille du PBCAT	321

Liste des tableaux

5.1	Auteurs et titres des articles synthétisés dans la Scoping Review	58
5.2	Tableau récapitulatif du design des documents	85
6.1	Structure des représentations sociales (Abric, 2003)	95
6.2	Structure des représentations sociales du serment (<i>N</i> mots = 421)	101
6.3	Structure des représentations sociales du serment dans le groupe "Auditeurs de justice" (<i>N</i> mots = 259)	101
6.4	Structure des représentations sociales du serment dans le groupe "Non judiciaire" (<i>N</i> mots = 160)	102
6.5	Analyse de la production des mots entre les groupes	102
6.6	Scores moyens de l'évaluation de l'efficacité du serment par groupe	103
6.7	Structure des représentations sociales du serment dans le groupe "Judiciaire" (<i>N</i> mots = 2184)	106
6.8	Structure des représentations sociales du serment dans le groupe "Non judiciaire" (<i>N</i> mots = 676)	107
6.9	Analyse de la production des mots entre les groupes	108
6.10	Scores d'efficacité du serment obtenus pour chaque groupe	109
7.1	Genre et Âge des participants	131
7.2	Dernier diplôme obtenu et statut professionnel	131
7.3	Répartition des participants par type de réponse (cluster) et condition de serment à t ₀	142
7.4	Répartition des participants par type de réponse (cluster) et condition de serment à t ₁	142
7.5	Genre et Âge des participants	147
7.6	Dernier diplôme obtenu et statut professionnel	147
7.7	Répartition des participants par type de réponse (cluster) et condition de serment	158

8.1 Traduction des catégories et items liés du <i>Negative Perceptions of Science Scale</i> (NPSS)	175
8.2 Design de l'étude	181
8.3 Régression logistique pour les prédicteurs du modèle sur le nombre de mensonges	185
8.4 Tableaux récapitulatif des indices du PBCAT	189
8.5 Tableau récapitulatif des résultats des analyses post-hoc	193

Table des figures

5.1	Diagramme de PRISMA - Le Serment d'honnêteté	55
5.2	Répartition géographique des auteurs ayant réalisé ces études en fonction de leur discipline	60
7.1	Étapes de la vidéo	117
7.2	Résumé des modifications sur la méthode	128
7.3	Courbe de calibration en fonction de la prestation d'un serment à t_0	138
7.4	Courbe de calibration en fonction de la prestation d'un serment à t_1	139
7.5	Clusters plot- Choix de réponses à t_0	140
7.6	Clusters plot- Choix de réponses à t_1	141
7.7	Courbe de calibration en fonction de la prestation d'un serment à t_0	154
7.8	Courbe de calibration en fonction de la prestation d'un serment à t_1	155
7.9	Clusters plot- Choix de réponses à t_0	157
7.10	Clusters plot- Choix de réponses à t_1	157
8.1	Procédure jusqu'à l'entretien	178
8.2	Type de comportement en fonction de la prestation d'un serment ou non	183
8.3	Type de comportement en fonction du niveau d'aversion à la culpabilité	184
8.4	Modèle CFA : structure à quatre facteurs latents.	187

1. INTRODUCTION

L'objectif fondamental d'un procès est la détermination de la vérité. Pourtant, au sein des systèmes judiciaires, atteindre cette vérité peut s'avérer complexe. Plusieurs facteurs, tels que ceux humains (e.g., les limites de la mémoire, vécu émotionnel) ou procéduraux (e.g., pression exercée par l'enquêteur lors de l'audition des témoins, manque de formation), interviennent dans le déroulement de l'enquête et peuvent potentiellement la compromettre. La présence d'erreurs judiciaires, depuis longtemps établie (Hale, 1932), souligne les limites du système judiciaire. Ces erreurs ayant conduit à des condamnations injustes sont observées dans différents systèmes judiciaires dans le monde (Heath, 2009; Leuschner et al., 2020; Schapiro, 2019; Wells et al., 2000). Elles peuvent provenir de l'ensemble des acteurs impliqués dans la chaîne des procédures judiciaires tels que les policiers, les avocats, les juges, les interprètes, les victimes, les médias et les témoins. Ces acteurs sont tous susceptibles d'être influencés par des biais cognitifs, émotionnels, sociaux ou culturels. Ces derniers peuvent influencer la manière dont les individus perçoivent, interprètent, évaluent et restituent les événements. La fiabilité des discours peut être compromise non seulement par les limites cognitives des témoins eux-mêmes, mais aussi par les biais des professionnels qui les reçoivent. À cela s'ajoutent les faux témoignages ou les déclarations mensongères, qui, qu'elles soient dictées par la peur des représailles, la pression sociale, la volonté de nuire ou les intérêts personnels, peuvent influencer l'issue d'un procès.

Dans ce contexte, les professionnels du domaine légal disposent de plusieurs outils pour tenter de faire émerger la vérité. Lors d'un procès ou d'une enquête, deux grandes familles de preuves peuvent être mobilisées : les preuves indirectes (ou circonstancielles), qui entourent l'événement sans l'attester directement (e.g., la présence de menaces, un mobile, un alibi incohérent), et les preuves directes, qui relient sans intermédiaire un suspect aux faits (e.g., empreintes digitales, ADN, aveux). Parmi ces preuves directes, les témoignages oculaires et auditifs occupent une place centrale. Le témoignage, en tant que récit d'une personne affirmant avoir perçu directement les faits, permet d'apporter aux enquêteurs des informations souvent perti-

nentes sur le déroulement de l'événement. Ces déclarations peuvent prendre plusieurs formes : témoignages oculaires, aveux, dénonciations anonymes, identification de suspect. Elles permettent aux enquêteurs de reconstituer la chronologie des faits, de définir le rôle des différents protagonistes, ou encore de corriger de fausses pistes (Brodeur & Ouellet, 2005 ; Mucchielli, 2006 ; Wells & Olson, 2003). Dans le cadre d'une enquête et jusqu'au procès, les témoignages sont portés devant les enquêteurs, les juges, les jurés et les avocats afin qu'ils évaluent leur cohérence, leur concordance avec d'autres éléments matériels, mais aussi la crédibilité apparente du témoin. Ainsi, la parole d'un témoin contribue à renforcer ou affaiblir l'accusation ou la défense, et joue un rôle décisif dans le verdict final.

Pourtant, et de manière paradoxale, les témoignages, bien que souvent déterminants dans la résolution d'une affaire, sont aussi la principale source d'erreurs judiciaires. Depuis la fin des années 1980, les avancées en matière d'identification par ADN ont permis de réexaminer de nombreuses condamnations douteuses. Aux États-Unis, près de 3 500 personnes ont été disculpées depuis 1989 grâce à des tests ADN (*The National Registry of Exoneration, 2024 Annual Report*, 2025), et dans 69 % des cas, ces condamnations reposaient sur des erreurs d'identification ou de faux témoignages (Garrett, 2012 ; Gross et al., 2022 ; Rattner, 1988 ; Wells et al., 1999). Ce constat n'est pas propre aux pays occidentaux : en Asie aussi, les causes des erreurs judiciaires incluent des facteurs similaires, tels que les faux aveux, les erreurs d'identification ou les expertises biaisées (Le et al., 2023). Ce constat a conduit à une remise en question, non seulement de la fiabilité des témoignages, c'est-à-dire leur capacité à être exacts, cohérents et fidèles à la réalité des faits observés, mais aussi des méthodes par lesquelles ils sont recueillis et interprétés dans le système judiciaire. Un intérêt grandissant est donc apparu afin d'améliorer l'analyse et l'identification des facteurs contextuels et comportementaux jouant un rôle sur la qualité des témoignages (e.g., Levitan et al., 2018 ; Luke, 2019 ; Sporer et al., 2021). Ces recherches qui ont émergé au sein du domaine de la psychologie légale se sont intéressées à une pluralité de facteurs comme les effets du stress, du temps, ou des émotions sur la mémoire, mais aussi à la dynamique des auditions, à la formulation des questions, à la posture des enquêteurs, ou à la crédibilité perçue des témoins. En croisant les dimensions cognitives, sociales et juridiques du témoignage, cette sous-discipline vise à mieux cerner les conditions qui garantissent la qualité et la précision de la parole des témoins. Toutefois, à travers l'exploration de cette littérature, il semble qu'un élément de preuve très présent en amont des témoignages ait

été peu exploré dans ce champ, il s'agit du serment d'honnêteté prêté par un témoin. En effet, au regard des caractéristiques que la justice attribue depuis longtemps au rituel de prestation de serment dans ces procédures, cet objet d'étude apparaît particulièrement pertinent à explorer, notamment mis en lien avec plusieurs variables identifiées comme déterminantes de la qualité d'un témoignage.

Cette contradiction entre le rôle central du témoignage dans les enquêtes et sa fréquente implication dans des erreurs judiciaires a conduit les chercheurs à approfondir l'étude des facteurs susceptibles d'influencer sa fiabilité. Parmi ces facteurs, le rôle du serment mérite d'être exploré. Cette procédure pourrait influencer la motivation du témoin à dire la vérité, moduler son engagement moral, et interagir avec des mécanismes cognitifs impliqués dans le rappel mnésique. L'exploration de ces dimensions pourrait contribuer à une meilleure compréhension des conditions dans lesquelles les déclarations de témoins peuvent être jugées fiables, tout en mettant en évidence des facteurs susceptibles d'en compromettre la validité.

La psychologie du témoignage

C'est au début du XXe siècle que la recherche en psychologie du témoignage apparaît en Europe, principalement en Allemagne, avec les travaux de Stern (1910) ou encore en France avec Binet (1904). Tel qu'expliqué par Sporer (2008) dans sa revue retracant l'histoire de la psychologie du témoignage en Europe, les erreurs dans les témoignages peuvent provenir non seulement des témoins eux-mêmes, mais aussi de la manière dont les questions sont formulées lors d'un entretien. En effet, pour Stern (1910), il existerait deux sources d'erreurs lors d'un entretien avec un témoin : les premières, internes au témoin (e.g., la mémoire, la confusion) ; les secondes, externes, notamment liées à la manière dont l'entretien est mené (e.g., questions suggestives, interruptions fréquentes). William Stern s'intéressait à plusieurs variables spécifiques du témoignage, telles que la mémoire, le niveau de certitude, la forme de la déposition ou encore la suggestibilité des témoins. À cette période, certains chercheurs insistaient déjà sur la nécessité pour les professionnels du domaine judiciaire de se familiariser avec les travaux alors émergents sur le sujet (Gmelin dans Whipple, 1911, p. 307).

Toutefois, après un essor au début du XXe siècle, la recherche dans ce domaine a connu un ralentissement à partir de la Seconde Guerre mondiale, en raison de facteurs politiques et institutionnels, avant de reprendre dans les années 1970-1980 (Sporer, 2008). L'émergence de ces

études s'inscrit notamment dans un contexte de remise en question de la fiabilité des souvenirs en milieu judiciaire. Aux États-Unis, la figure centrale est Elizabeth Loftus, dont les recherches ont mis en évidence la malléabilité de la mémoire des témoins oculaires et sa vulnérabilité à la désinformation. À travers ses expériences sur la suggestibilité et les faux souvenirs, elle a démontré que de simples reformulations de questions pouvaient modifier la manière dont les témoins restituait les informations, remettant ainsi en cause la confiance accordée au témoignage oculaire. Par la suite, Wells et Turtle (1986) ont mis l'accent sur les mécanismes de l'identification erronée. Dans leur article, ils ont montré que la manière dont une parade d'identification est structurée influençait fortement la prise de décision du témoin. Lipton (1977) s'est intéressé à plusieurs dimensions du témoignage oculaire dans un contexte judiciaire. Il a proposé l'une des premières synthèses théoriques des facteurs pouvant influencer la fiabilité d'un témoignage. À partir d'une étude expérimentale réalisée dans un cadre simulé de tribunal, il a montré que des éléments tels que le sexe du témoin, le délai entre l'événement et le témoignage, la manière dont le témoignage était structuré, ou encore la formulation et l'orientation des questions avaient un impact important sur la qualité des témoignages. Au Royaume-Uni, des chercheurs comme Davies et al. (1989) ont exploré les facteurs qui influencent la mémoire des enfants témoins, tels que l'âge, la suggestibilité ou encore la pression sociale. En Allemagne, Max Steller (1989) a travaillé à l'élaboration de méthodes d'évaluation de la crédibilité des témoignages, en particulier ceux des enfants victimes d'abus, en s'intéressant et en développant les techniques du Statement Validity Assessment (SVA) et du Criteria-based content analysis (CBCA), centrées sur les critères de validité du contenu du témoignage. L'ensemble de ces travaux a ouvert la voie à une réflexion plus large sur les limites des témoignages dans le système judiciaire.

Depuis les années 1990, la psychologie du témoignage a continué à se structurer en tant que domaine de recherche appliquée et interdisciplinaire. Elle s'est enrichie des apports de la psychologie sociale, de la psychologie interculturelle, de la psychologie cognitive, mais aussi des neurosciences, qui ont permis de mieux comprendre les bases de la mémoire épisodique et du souvenir. Des recherches ont par exemple mis en évidence l'effet des émotions sur l'encodage et la récupération des souvenirs (Kaplan et al., 2016 ; Laney & and Loftus, 2008 ; Mather & Sutherland, 2011), ou encore les liens entre sommeil, stress post-traumatique et distorsion mnésique (Frenda et al., 2014 ; Grégoire et al., 2020).

Aujourd'hui, la psychologie du témoignage représente un champ de recherche qui mobilise

des outils méthodologiques variés (études expérimentales, analyses de cas réels, modélisations cognitives), avec des implications concrètes en matière de justice, de protection des droits des personnes, et de lutte contre les erreurs judiciaires (« Innocence Project », 2025). Elle contribue à une meilleure compréhension des forces et des limites de la mémoire humaine et tend vers une évaluation rigoureuse des témoignages.

PARTIE THÉORIQUE

2. LE TÉMOIGNAGE

Plusieurs recherches mettent en lumière les préoccupations concernant les erreurs et les mauvaises inculpations liées aux témoignages oculaires (Dwyer et al., 2000 ; Kask, 2011 ; Sporer et al., 1996). Ces erreurs peuvent survenir suite à plusieurs biais, provenant de facteurs tels que les émotions, des biais cognitifs ou encore le simple passage du temps. Ils peuvent altérer la précision des souvenirs du témoin et le conduire à fournir des témoignages inexacts ou déformés. Cela peut entraîner des erreurs judiciaires graves, où des personnes innocentes sont condamnées sur la base de témoignages erronés. Dans de nombreux cas, les erreurs attribuées aux témoins sont en réalité le produit de défaillances procédurales : entretiens mal conduits, parades d'identification mal conçues, ou absence de protocoles visant à préserver l'intégrité de la mémoire initiale (Wixted et al., 2018). Cependant, malgré les avancées de la recherche dans ce domaine, des erreurs de jugement conduisant à des condamnations injustifiées persistent (Denault, 2016 ; Heath, 2009 ; Wells et al., 2000).

Parmi les sources d'erreurs recensées, plusieurs facteurs cognitifs, émotionnels et sociaux sont susceptibles d'influencer la qualité d'un témoignage. Ces influences peuvent être classées en deux grandes catégories, selon la distinction proposée par Wells (1978) entre variables estimatrices et variables système. Cette distinction permet d'opposer, d'une part, les facteurs que le système judiciaire ne peut maîtriser (i.e., variables estimatrices), à ceux qu'il peut encadrer, ajuster ou améliorer (i.e., variables système), dans l'objectif de réduire les erreurs et d'accroître la fiabilité des témoignages.

Dans ce sens, les variables estimatrices désignent donc les facteurs inhérents à la situation ou à l'individu, que le système judiciaire ne peut pas contrôler. Elles concernent notamment la qualité de l'encodage de l'événement (durée d'exposition, distance, distractions), l'état émotionnel du témoin (niveau de stress ou d'anxiété), la temporalité (délai entre l'encodage et la restitution), les biais cognitifs, les influences culturelles, ou encore les caractéristiques individuelles du témoin (âge, niveau d'éducation, capacités mnésiques). Ces facteurs influencent

fortement la mémoire, car ils conditionnent la manière dont l'événement est perçu, encodé et restitué. À l'inverse, les variables système désignent les facteurs que le système judiciaire peut moduler ou encadrer pour favoriser des témoignages plus fiables. Ces facteurs comprennent les techniques d'audition (contrat de communication, types de questions, écoute active...), les procédures d'identification (présentation séquentielle vs simultanée) ou encore la formation des professionnels de la justice aux biais cognitifs. Ces interventions cherchent à influencer les mécanismes cognitifs ou décisionnels du témoin au moment de l'audition. C'est précisément sur ces variables système que repose la possibilité d'améliorer les pratiques judiciaires en matière de témoignage.

Dans ce chapitre, nous avons choisi de nous concentrer sur trois dimensions majeures du témoignage qui relèvent principalement de variables estimatrices, et pouvant être modulées ou influencées par des variables système. D'une part, la mémoire, qui constitue la composante essentielle du témoignage. Elle détermine la capacité d'un individu à encoder les événements, à les conserver dans le temps, puis à les restituer. Cependant, ces processus ne sont pas totalement fiables : le stress, le passage du temps ou une mauvaise compréhension de la situation au moment de l'encodage peuvent fausser la perception initiale, et des informations reçues après coup peuvent altérer le souvenir. Bien qu'en grande partie façonnée par des variables estimatrices, elle peut être mieux exploitée ou moins altérée grâce à des conditions d'audition optimisées (questions non suggestives, délai court, environnement propice au rappel). D'autre part, les critères de décision du témoin, c'est-à-dire les mécanismes par lesquels il sélectionne, organise et formule ce qu'il choisit de dire ou de taire. Les critères de décision jouent un rôle dans la manière dont un témoin construit son récit. Ces choix sont guidés par des mécanismes internes d'évaluation : qu'est-ce qui paraît pertinent, fiable, acceptable ou avantageux à communiquer dans un contexte donné ? Un témoin peut ainsi minimiser certains éléments, insister sur d'autres ou reformuler ses souvenirs pour les rendre plus cohérents. Ces choix sont influencés par des facteurs personnels, contextuels et sociaux, et peuvent altérer la fidélité du récit. Enfin, le mensonge représente une source explicite d'erreurs, cette fois intentionnelles, motivées par des intérêts personnels ou des contraintes sociales. Il s'agit ici non plus d'erreurs involontaires, mais de manipulations intentionnelles du discours.

Ainsi, en nous focalisant sur la mémoire, les critères de décision et le mensonge, nous abor-

dons trois dimensions centrales et interdépendantes, étroitement liées aux processus psychologiques sous-jacents à la production du témoignage. Chacune de ces dimensions représente une articulation spécifique entre variables estimatrices et variables système. D'une part, ces dimensions relèvent des variables estimatrices, dans la mesure où elles dépendent de facteurs individuels et contextuels propres au témoin : la mémoire est influencée par les capacités cognitives, les expériences passées ou encore les états émotionnels ; les critères de décision mobilisés au moment de l'identification ou du rappel varient selon les normes perçues ou la confiance en soi ; enfin, le mensonge peut émerger en fonction des motivations personnelles. Ces éléments, bien qu'indépendants du système judiciaire, modulent directement la qualité et la fidélité du témoignage. D'autre part, ces mêmes dimensions peuvent également être influencées par des variables système, c'est-à-dire des facteurs directement liés à l'intervention des acteurs judiciaires ou aux procédures institutionnelles. Par exemple, la mémoire peut être altérée ou orientée par des questions suggestives ou des rappels répétés ; les critères de décision peuvent être biaisés par la pression implicite d'une situation d'identification ou par le format de l'entretien ; et la propension au mensonge peut être renforcée ou atténuée selon le cadre de l'interrogatoire, la posture de l'enquêteur ou les enjeux perçus de la situation.

Ce double ancrage rend ces trois dimensions particulièrement pertinentes afin d'interroger la qualité, la sincérité et la fiabilité du témoignage. C'est précisément pour cette raison que notre revue de littérature s'articulera autour de ces trois axes, dans le but de mieux comprendre la manière dont les interactions entre facteurs internes et facteurs externes façonnent le contenu et la qualité des déclarations recueillies en contexte judiciaire.

2.1 Mémoire et témoignage

Le témoignage repose principalement sur les souvenirs du témoin. Aujourd'hui, la vision dominante dans la littérature scientifique est que la mémoire des témoins est fondamentalement peu fiable (Wixted et al., 2018). Pourtant, certains auteurs défendent la thèse inverse, selon laquelle la mémoire d'un témoin serait fiable (Mickes et al., 2011, 2025), mais malléable, pouvant être reconstruite à chaque rappel, et être influencée par de nombreux facteurs internes (émotions, croyances, attention) ou externes (suggestibilité, type d'entretien).

2.1.1 Suggestibilité et témoignage

Les études portant sur la mémoire des témoins se sont particulièrement développées à partir des années 1970, notamment grâce aux travaux pionniers d'Elizabeth Loftus. Par exemple, Loftus et Palmer (1974) montrent que la formulation d'une question ("à quelle vitesse allaient les voitures lorsqu'elles se sont écrasées ?" vs "heurtées") peut influencer la restitution d'un événement visuel. Par la suite, Loftus et al. (1978), ont exposé les participants à des images d'un accident, puis à des informations qui pouvaient être cohérentes, trompeuses ou sans rapport avec l'événement. Les résultats ont montré que lorsque des informations trompeuses sont présentées après un incident elles peuvent altérer la mémoire des témoins. L'effet de désinformation ou *misinformation effect* (Loftus & Hoffman, 1989 ; Loftus et al., 1978, 1992) désigne la tendance d'un individu à rappeler une information erronée ou trompeuse présentée après un événement, comme si elle faisait partie de son souvenir initial. Cependant, cet effet peut être complètement inversé lorsque les participants reçoivent des consignes appropriées ou sont placés dans un cadre d'audition favorable à la précision (voir Oeberst et Blank, 2012). Longtemps interprété comme une altération durable de la mémoire, ce phénomène ne conduit cependant pas systématiquement à la création de faux souvenirs. La notion de faux souvenirs qu'Elisabeth Loftus développera par la suite, désigne des souvenirs d'événements qui n'ont jamais eu lieu, mais qui sont perçus comme réels. Ses travaux sur l'implantation de faux souvenirs d'enfance (e.g., Loftus, 1996 ; Loftus, 1997 ; Loftus et Pickrell, 1995) révèlent qu'un individu peut être amené à croire fermement à des événements fictifs, simplement sous l'influence d'un récit convaincant ou de l'autorité d'un psychologue. Des études ont tenté de confirmer et d'approfondir ces constats. Par exemple, Zaragoza et al. (2001) ont montré que de fausses informations, même subtiles ou provenant de pairs, peuvent être rappelées comme de vrais souvenirs, soulignant également le rôle des facteurs socio-motivationnels dans le développement d'erreurs mnésiques ou de faux souvenirs. Chan et al. (2009) ont ajouté qu'un rappel du souvenir avant exposition à une désinformation augmente cette vulnérabilité, un phénomène appelé "*retrieval-enhanced suggestibility*", ou "suggestibilité renforcée par la récupération".

Dans leur méta-analyse, Blank et Launay (2014) montrent que prévenir les participants, après l'événement, qu'ils pourraient avoir reçu des informations trompeuses augmente leur vigilance face à d'éventuelles erreurs. Cela les rend plus sceptiques envers toute information familiale, sauf si celle-ci peut clairement être attribuée à une source fiable. Selon Echterhoff

et al. (2007), ces avertissements postérieurs peuvent aussi pousser les témoins à douter, à tort, de souvenirs justes, simplement parce qu'ils paraissent "contaminés" par la désinformation, ce qui peut diminuer la reconnaissance d'informations exactes. La manière dont une information est présentée et perçue par le témoin est donc également importante dans la fiabilité du souvenir. Ainsi, afin de mieux comprendre les mécanismes qui rendent un témoin plus ou moins vulnérable à la désinformation, plusieurs études se sont intéressées au phénomène du *tainted truth effect*. Cet effet désigne la diminution de la crédibilité perçue d'une information, même objectivement correcte, lorsqu'elle a été obtenue dans un contexte jugé peu fiable, biaisé ou éthiquement discutable. Autrement dit, la véracité factuelle d'un contenu ne suffit pas à garantir sa réception positive si les conditions de son obtention entachent sa légitimité. Ce phénomène montre que la perception de la source joue un rôle central dans l'évaluation et l'intégration des informations, qu'elles soient vraies ou fausses. Par exemple, Horry et al. (2014) ont montré que les témoins sont plus enclins à accepter une information erronée lorsqu'elle provient d'une source perçue comme hautement crédible. De même, Pansky et al. (2011) et Luna et Martín-Luengo (2012) soulignent l'importance du contexte social et des caractéristiques de l'émetteur dans la diffusion et l'intégration de la désinformation. Ces travaux convergent autour de l'idée selon laquelle la qualité du témoignage ne dépend pas uniquement de la mémoire du témoin, mais aussi de la manière dont l'information est encadrée, transmise et socialement validée.

2.1.2 Recueil du témoignage

Après avoir abordé la suggestibilité de la mémoire des témoins dans le cadre du paradigme de désinformation, nous nous tournons désormais vers une autre dimension essentielle : le contexte dans lequel s'effectue le rappel du témoignage. Ces méthodes sont qualifiées d'*information-gathering* ou basées sur la collecte d'informations (Kassin et al., 2025),

En effet, un aspect important de la recherche visant à réduire la faillibilité de la mémoire, s'est concentré sur l'amélioration des techniques de recueil des témoignages. L'objectif d'un entretien d'enquête est de recueillir autant d'informations précises et pertinentes que possible de manière éthique et impartiale. Une partie de la littérature examine ainsi comment le contexte d'audition, les consignes fournies au témoin ou encore la formulation même de la demande peuvent exercer une influence significative sur la qualité du rappel. La formulation des instructions est, en effet, très importante dans la collecte d'informations. Par exemple, une consigne spécifique telle que *Demonstration for More detail* (DeMo), qui invite les témoins à produire un

récit aussi détaillé que possible, permet, lorsqu'elle est employée, d'améliorer significativement la quantité d'informations recueillies lors d'un récit libre, sans compromettre l'exactitude générale, contrairement à une simple consigne verbale (Boon et al., 2020). De même, une consigne spécifique appelée *Verbatim Recall Instruction* (VRI), qui demande aux participants de restituer la conversation mot à mot, permettrait de rappeler des informations plus exactes et plus proches de la formulation originale (Hermant et al., 2024). Au-delà des consignes précises à l'intérieur de l'entretien, des cadres méthodologiques plus larges ont été développés pour structurer l'ensemble du processus d'audition des témoins.

Par exemple, l'entretien cognitif (Geiselman et al., 1986) vise à maximiser la récupération d'informations exactes tout en minimisant les risques de contamination mnésique. Cette méthode repose sur plusieurs stratégies : la remise en contexte mental, qui aide le témoin à se replonger dans l'environnement et les émotions vécues au moment de l'événement ; le rappel libre, qui évite d'orienter ou de limiter le témoignage par des questions fermées ou dirigées ; et d'autres consignes, qui sollicitent la mémoire sous différents angles, comme le changement d'ordre (Geiselman & Callot, 1990 ; Ginet et al., 1998 ; Whitten & Leonard, 1981), la focalisation périphérique (Brunel, 2009 ; Demarchi & Py, 2006) et la reconstitution (Launay & Py, 2017), favorisant ainsi un rappel plus complet et moins biaisé (pour une méta-analyse, voir Memon et al., 2010). Le modèle PEACE (*Planning and Preparation, Engage and Explain, Account, Closure and Evaluate*), promu au Royaume-Uni, est une méthode d'audition du témoin non-confrontante. En privilégiant l'écoute active, la transparence et l'évitement des pressions ou manipulations, ce modèle vise à réduire le stress du témoin, ce qui est crucial pour prévenir les erreurs dans le témoignage. Contrairement aux approches accusatoires comme la méthode Reid (Inbau et al., 2013), ce modèle rejette les tactiques coercitives et privilégie une posture collaborative de l'enquêteur (Bull & Soukara, 2010 ; Clarke & Milne, 2001 ; Milne & Bull, 1999). Un autre protocole du *National Institute of Child Health and Human Development* (NICHD) est l'un des protocoles d'entretien les plus connus et les plus étudiés pour interroger les enfants et jeunes victimes ou témoins d'événements (pour une méta-analyse, voir Benia et al., 2015). Cette méthode est utilisée dans de nombreux pays (Royaume-Uni, États-Unis, Pays-Bas, Japon, France, etc.) et a été traduite et adaptée dans plusieurs langues. Elle s'appuie sur des questions ouvertes appelées "invitations", conçues pour faciliter des témoignages fiables chez les enfants tout en respectant leurs capacités cognitives et linguistiques.

Ces différentes méthodes ont toutes pour objectif d'améliorer la collecte d'informations

pendant le recueil de témoignages, tout en limitant les risques d'erreurs. Deux méta-analyses ont évalué l'efficacité de ces techniques en se concentrant sur leur capacité à obtenir des témoignages fiables. La première méta-analyse de Meissner et al. (2014) souligne que les méthodes d'auditions centrées sur la collecte d'informations favorisent l'obtention de vrais aveux tout en réduisant les faux aveux, contrairement aux approches accusatoires qui tendent à accroître les deux types d'aveux. Ces conclusions ont été récemment confirmées par la méta-analyse de Catlin et al. (2024), dont les résultats soulignent que les techniques d'"*information-gathering*" génèrent davantage d'aveux véridiques et diminuent les fausses confessions par rapport aux méthodes traditionnelles accusatoires, lesquelles exposent à un risque accru d'erreurs judiciaires. D'un point de vue général, les formations aux techniques d'entretien (comme le PEACE, l'entretien cognitif, ou le protocole NICHD) améliorent globalement les compétences des enquêteurs dans le recueil des informations lors de l'audition de témoins (Akca et al., 2021).

Dans cette perspective, comprendre comment les consignes ou instructions influencent la perception et le traitement de la tâche par les individus est important. En effet, ces consignes, en tant que variables système, interagissent avec les capacités et caractéristiques individuelles des témoins (variables estimatrices). Elles ne se contentent pas d'encadrer l'entretien : elles modifient la manière dont le témoin se représente l'audition, en orientant son attention, en structurant ses attentes, et en modulant les ressources qu'il mobilise pour traiter l'information. C'est à ce titre que les travaux sur la charge cognitive offrent un éclairage pertinent. Développée depuis les années 1990 (Sweller, 2024 ; Sweller et al., 1998, 2011), la théorie de la charge cognitive met en évidence le rôle limité de la mémoire de travail dans le traitement de l'information et son lien avec la mémoire à long terme. Dans un entretien, le témoin doit encoder, maintenir et restituer des informations. Si les consignes ou le contexte augmentent la charge cognitive, cela peut saturer la mémoire de travail, nuisant à la qualité du rappel. En ce sens, un cadre d'entretien avec des consignes claires et adaptées peut réduire la charge cognitive.

Dans le prolongement de cette théorie, la charge perceptive est une composante spécifique de la charge cognitive, centrée sur les ressources mobilisées pour traiter les aspects sensoriels et visuels d'un stimulus (Lavie, 1995 ; Lavie, 2005). Selon cette approche, c'est le niveau de complexité ou de densité de l'information pertinente à traiter qui détermine l'efficacité de l'attention sélective. Autrement dit, une tâche visuellement ou perceptivement exigeante accapare davantage de ressources attentionnelles, ce qui limite la prise en compte d'éléments non perti-

nents. Lorsque la tâche est simple et demande peu d'effort mental (charge faible), il reste des ressources disponibles, qui peuvent alors être captées par des éléments distrayants ou non pertinents. Cela augmente la probabilité d'interférences ou de distractions. En revanche, si la tâche est complexe (charge élevée), toutes les ressources sont mobilisées pour traiter l'information principale, ce qui limite l'impact des distractions. Les effets de cette charge ne s'arrêtent pas à l'attention, ils s'étendent également à la mémoire. Des recherches ont montré que la rétention à long terme d'éléments étudiés dans des tâches de mémoire de travail dépend du rafraîchissement attentionnel, un processus actif par lequel l'attention est dirigée vers les items à maintenir (Camos & Portrat, 2015). Lorsque la charge cognitive d'une tâche concurrente augmente, ce mécanisme de rafraîchissement est perturbé, ce qui altère non seulement le rappel immédiat, mais aussi la consolidation à long terme. En outre, le rafraîchissement préserve la mémoire immédiate, mais ne l'améliore pas (Bartsch et al., 2018). Dans le domaine de la psychologie du témoignage, cette charge revêt une importance particulière, car elle influence directement la qualité et la précision des souvenirs rapportés par les témoins. Par exemple, dans Murphy et Greene (2016), lorsqu'un individu visionne une scène sous haute charge perceptive (stimuli complexes, multitâches, etc.), il tend à mémoriser correctement les éléments centraux, mais oublie plus facilement les détails périphériques. En utilisant des vidéos et un simulateur de conduite, Murphy et Greene (2016) ont ainsi montré que les témoins se souvenaient bien du protagoniste principal, mais oublaient la présence d'un passant situé en arrière-plan. De plus, la vulnérabilité à la désinformation augmente avec une forte charge, les témoins deviennent plus sensibles aux questions suggestives, ce qui accentue le risque de distorsion de leur mémoire. Des variables intra-individuelles telles que de meilleures capacités cognitives (e.g., meilleur rappel des détails de l'événement, meilleure adaptation à la charge) permettraient aux témoins de résister aux effets de la charge perceptive (Greene et al., 2020). Dans cette optique, plusieurs stratégies ont été explorées pour atténuer la charge cognitive pendant les entretiens et notamment la formulation de consignes spécifiques. Par exemple, le simple fait de fermer les yeux pendant le rappel a montré des effets bénéfiques en réduisant les sollicitations sensorielles et en facilitant la récupération d'informations, en particulier visuelles (Vredeveldt et al., 2011). En somme, la charge cognitive joue un rôle déterminant dans les mécanismes attentionnels et mnésiques liés au témoignage oculaire. Qu'il s'agisse de l'encodage initial, du rappel différé ou de l'audition, la disponibilité des ressources cognitives conditionne la qualité des souvenirs, leur précision et leur résistance à la manipulation.

Outre le contenu du récit du témoignage, les témoins peuvent également être amenés, lors de leur audition, à décrire un suspect en vue de la création d'un portrait-robot ou de leur participation à une procédure d'identification. La parade d'identification est une procédure qui consiste à présenter le suspect d'une enquête au milieu de distracteurs à des témoins ou victimes de l'événement. Ces derniers ont pour objectif d'identifier, ou non, si le coupable se trouve parmi les individus présentés. Ici encore, l'interaction entre variables système (e.g., procédures en double aveugle, formulation des instructions, identifications répétées) et variables estimatrices (e.g., niveau de stress ou conditions d'encodage) conditionne la fiabilité de l'identification (Wells et al., 2020). En effet, ces parades ne sont pas exemptées de biais (Canter et al., 2013 ; Clark, 2005 ; Phillips et al., 1999 ; Smith et al., 2023). Lorsque nous voyons un visage, nous identifions sans effort des caractéristiques sociales telles que le genre, la race, les émotions, etc. (Ekman & Davidson, 1993 ; Fiske & Neuberg, 1990 ; Macrae & Bodenhausen, 2000). Ces informations permettent de guider nos interactions sociales, mais peuvent aussi nourrir des stéréotypes et des préjugés. Une étude de Barnett et al. (2021) a montré que nos stéréotypes modifiaient notre perception des visages non pas uniquement via la vision, mais aussi via des régions cérébrales qui interprètent socialement ce que nous voyons. De plus, de par sa connaissance du suspect, l'enquêteur qui dispense la séance d'identification est en mesure d'induire des indices au témoin et orienter ses choix (Lackey, 2021). Aussi, lorsque l'instructeur ne prononce aucune consigne au témoin, ce dernier est susceptible de croire que l'auteur du crime se trouve effectivement dans la parade, ce qui peut également conduire à contamination de la mémoire. L'ensemble des signaux implicites qu'un participant peut percevoir dans ce genre de situation, et qui l'amènent à deviner ce que l'enquêteur attend de lui est appelé les *demand characteristics* (Orne, 2002). Dans le contexte des parades d'identifications, ces demandes peuvent prendre plusieurs formes. Par exemple, le témoin peut être amené à croire, même sans en être certain, qu'il doit absolument désigner quelqu'un, en raison d'une pression liée au contexte de l'enquête. Cette pression peut être renforcée si l'enquêteur, volontairement ou non, laisse entendre qu'un choix est attendu, par son attitude, ses questions, ou encore par l'ordre de présentation des suspects. Le témoin peut alors s'y conformer, croyant bien faire. Dans plusieurs affaires judiciaires où une erreur d'identification a conduit à une condamnation injuste, les témoins avaient initialement refusé de reconnaître un suspect ou de désigner une personne. Pourtant, ces réponses n'ont pas été prises en compte par les autorités. Cela souligne l'importance de préserver la première expression de la mémoire qui est souvent la seule encore peu influencée.

Ce n'est donc pas la précision initiale des souvenirs en mémoire qui pose problème, mais bien sa vulnérabilité à la contamination (Wixted, 2023 ; Wixted et al., 2021). La première évocation d'un souvenir, lorsqu'elle est recueillie rapidement et dans des conditions appropriées, représente souvent la source d'information la plus fiable. Des procédures d'identification neutres, comme les parades sans rétroaction¹ ni influence, aident à préserver la qualité de cette mémoire initiale. Contrairement à certaines recommandations antérieures, les parades simultanées (où les visages sont présentés en même temps) sont souvent plus fiables que les parades séquentielles (Wixted, 2023). Elles favorisent une reconnaissance basée sur le souvenir réel plutôt que sur des comparaisons entre les visages. La fiabilité et l'intégrité des preuves issues de l'identification via les parades dépendent donc fortement de la qualité des procédures mises en place par les enquêteurs (Wells et al., 2020).

Cela montre une nouvelle fois que les consignes données aux témoins peuvent changer la manière dont ils comprennent la tâche et restituent les informations qu'ils ont en mémoire. Autrement dit, les variables système et les variables estimatrices ne fonctionnent pas de manière isolée, mais s'influencent mutuellement dans la construction du souvenir.

D'autres facteurs sont susceptibles de moduler la mémorisation ou le rappel d'informations. Par exemple, l'arousal émotionnel (état d'activation physiologique ou émotionnelle élevé) aurait un effet sur la mémoire (pour une méta-analyse, voir Pereira et al., 2023), en améliorant notamment la mémorisation des détails centraux d'un événement (par exemple, une arme, voir Steblay, 1992), mais au détriment des détails périphériques (comme l'environnement, les actions secondaires ou d'autres témoins présents). Ce phénomène est connu sous le nom de "*memory narrowing*" (rétrécissement mnésique, voir Burke et al., 1992 ; Christianson et al., 1991). En effet, cet arousal pourrait améliorer la mémoire du sens global, sans pour autant renforcer le rappel des détails spécifiques de la scène (Adolphs et al., 2005), et son effet serait en partie modulé par le niveau d'attention porté par le témoin au moment de l'encodage (Kensinger et al., 2007). Suivant l'intensité émotionnelle ressentie au moment de l'encodage, la focalisation de l'attention ne sera pas la même. D'après Easterbrook (1959), l'augmentation du stress ou du niveau d'excitation diminuerait notre champ attentionnel lors de l'encodage des informations d'une scène. Christianson et Loftus (1987) ainsi que Heuer et Reisberg (1990) ont également

1. Une parade sans rétroaction désigne une procédure d'identification au cours de laquelle aucun indice, commentaire, ni validation explicite ou implicite n'est donné au témoin après qu'il a identifié un suspect (ou choisi de ne pas en identifier)

étudié les effets du stress et ont montré qu'un niveau de stress élevé mais tolérable, pourrait agir comme un facteur favorable à la mémorisation. Toutefois, ces résultats restent contrastés dans la littérature, notamment en raison de la sous-estimation du niveau réel de stress en contexte naturel (voir notamment les méta-analyses de Deffenbacher et al., 2004 ; Shields et al., 2017).

Les effets de l'émotion sur la mémoire sont donc à nuancer en fonction du contexte de l'encodage. D'après Harmon-Jones et al. (2012), ce n'est pas forcément la valence (positive ou négative) qui influence la pensée, mais l'intensité motivationnelle de l'émotion. L'intensité motivationnelle peut se traduire comme étant le fait que certaines émotions nous poussent fortement vers un objectif (haute intensité), d'autres nous laissent plus passifs (basse intensité). Un niveau de motivation élevé tend à élargir le niveau d'attention de l'individu, ce qui a un impact direct sur les informations perçues et encodées en mémoire. Ces constats sont à mettre en lien avec le fait que les objectifs des individus affecteraient ce dont ils se souviennent (Kaplan et al., 2012). La mémoire serait renforcée pour les informations liées à des objectifs, en partie grâce à un effort délibéré d'encodage et de récupération (Adcock et al., 2006 ; Kaplan et al., 2012), mais aussi de manière automatique, même sans instruction explicite de mémorisation ou récompense. Par exemple, Madan et al. (2012) ont montré que des mots associés à une forte valeur de récompense étaient mieux retenus, malgré l'absence d'incitation à les mémoriser. Cependant, cette amélioration s'accompagnait d'un affaiblissement de la mémoire du contexte dans lequel ces mots avaient été appris, en raison du rétrécissement mnésique mentionné précédemment. D'après Kunda (1990), lorsqu'une personne est motivée à être précise dans ses jugements, elle s'investirait davantage dans son raisonnement en faisant plus attention aux informations pertinentes et en utilisant des stratégies plus complexes et approfondies. Cette idée s'appuie sur la notion que les individus font un compromis entre la qualité de la décision (précision) et l'effort cognitif (temps, énergie mentale). Ils déterminent donc leurs stratégies en fonction de ce compromis. Dans le cadre d'un témoignage, cette dynamique se reflète dans le processus décisionnel du témoin, qui doit choisir les informations à rapporter, mais aussi comment juger de la présence ou non d'un souvenir fiable. Plusieurs études ont établi que la confiance est généralement positivement corrélée à la précision des réponses, un phénomène appelé "*confidence-accuracy resolution*" (Brewer & Sampaio, 2012 ; Horry et al., 2014). Par ailleurs, il a été montré que donner aux participants la possibilité d'exprimer leur incertitude via des réponses telles que "je ne sais pas" améliore la qualité des jugements, en évitant de masquer le doute qui peut exister derrière des choix forcés vrai/faux (Bulevich & Thomas, 2012 ; Koriat & Goldsmith, 1996). Cette

prise de décision s'inscrit dans le cadre de la théorie de la détection du signal (pour des revues, voir par exemple Bohil et al., 2015 ; MacMillan, 2002 ; Wixted, 2019), qui distingue deux éléments clés dans un témoignage : la capacité réelle à reconnaître un souvenir (comme le visage d'un individu vu lors d'un crime) d'une part, et la manière dont le témoin choisit de faire ou non une identification, surtout lorsqu'il n'est pas certain, d'autre part. Des recherches en neurocognition, comme celles de St. Jacques et Schacter (2013) et St. Jacques et al. (2013) ou Shao et al. (2023), ont révélé que les zones cérébrales liées à la mémoire épisodique s'activent de façon similaire pour des vrais souvenirs et pour des faux souvenirs induits par désinformation. Ces résultats soutiennent la nature reconstructive de la mémoire, mais soulignent également l'aspect crédible et la difficulté pour les témoins à distinguer la source de leurs souvenirs. Autrement dit, la qualité de la mémoire ne suffit pas à elle seule : il est également nécessaire que le témoin établisse un seuil de confiance suffisant pour formuler une identification. Quand la mémoire du témoin est bonne et que les procédures sont rigoureusement suivies, la confiance exprimée correspond généralement à la justesse de l'identification (Mickes, 2015 ; Wixted & Wells, 2017). Des recherches récentes reconnaissent que cette confiance peut être pertinente à considérer, à condition qu'elle soit recueillie dans un contexte adéquat (Brewin et al., 2020 ; Seale-Carlisle et al., 2024 ; Wixted & Wells, 2017). La confiance immédiate et le temps de décision lors d'une identification sont de bons indicateurs de la précision du choix du témoin, même en conditions réelles : une identification rapide et confiante reflète généralement une trace mnésique forte, tandis que la confiance exprimée plus tard peut être altérée par des influences extérieures (feedbacks, discussions, etc.) (Quigley-McBride & Wells, 2023).

Cette variabilité traduit l'adaptation du critère de décision du témoin selon le contexte ou ses motivations. Plusieurs études ont montré que des témoins peuvent commettre des erreurs d'identification même en l'absence du coupable dans la parade, soulignant ainsi le rôle central du critère décisionnel dans les erreurs, indépendamment de la qualité de la mémoire (Lindsay & Wells, 1985 ; Steblay et al., 2003 ; Steblay et al., 2011 ; Wells & Lindsay, 1980 ; Wixted et al., 2021). Cela soulève une question plus large : comment les témoins ajustent-ils leur seuil de décision en fonction du contexte, de la pression sociale, ou de leurs objectifs personnels ? C'est l'analyse des mécanismes d'ajustement opérés par le témoin en fonction de ses critères décisionnels que nous allons à présent approfondir.

2.2 Critères de décision

Pendant la procédure d'un témoignage ou d'une déposition, le témoin prend des décisions sur les faits qu'il va transmettre. Ce processus décisionnel est influencé par plusieurs facteurs, pouvant apparaître avant même le début d'une audition.

Les faux aveux constituent l'un des cas les plus extrêmes de dérive du processus décisionnel. La question de savoir si certaines personnes sont plus susceptibles de confesser un crime qu'elles n'ont pas commis fait l'objet de débats scientifiques et judiciaires depuis plusieurs décennies, en raison de son rôle central dans de nombreux cas de condamnations injustifiées (Kassin, 2017). Tandis que certains chercheurs soutiennent que des différences individuelles telles que la suggestibilité ou la *compliance* jouent un rôle important dans la formation de faux aveux (Gudjonsson, 2010, 2018), d'autres affirment que ces facteurs ne sont pas déterminants (Mergaerts, 2019). Ces faux aveux peuvent être prononcés pour plusieurs raisons (St-Yves & Landry, 2004), notamment pour protéger quelqu'un, pour éviter l'emprisonnement en supposant que ces faux aveux permettront d'être libéré, ou encore sous l'effet des pressions policières exercées durant l'audition. Dans le cas où le témoin se retrouve dans l'incapacité de récupérer les informations de l'événement, la figure d'autorité peut également jouer un rôle dans les décisions du témoin. Dans le cas des suspects, lorsque leur mémoire déforme leurs souvenirs, cela peut conduire à de faux aveux (Koehler & Meixner, 2015). Ces aveux pouvant être qualifiés "d'aveux internalisés", apparaissent après que de fausses informations de l'enquête aient été transmises au suspect. Dans ces cas, le témoignage peut paraître très détaillé bien qu'il contienne des informations inexactes (Kassin, 2008 ; Kassin et al., 2010). Les interrogatoires policiers mettent souvent en scène une figure d'autorité à laquelle les suspects peuvent se sentir contraints d'obéir, même au détriment de leur propre intérêt. (Roper & Shewan, 2002). Cette dynamique peut inciter le témoin à conformer son témoignage à ce qu'il pense être attendu, phénomène connu sous le nom de "compliance sociale" (Gudjonsson, 1992 ; Kassin & Gudjonsson, 2004). Ces attentes véhiculées par la situation influencent également fortement les décisions du témoin. Le biais de confirmation correspond à la tendance des personnes à privilégier les informations qui confirmant ce qu'elles pensent déjà d'une situation, tout en négligeant ou minimisant celles qui la contredisent, même si cela rend leur jugement moins objectif (Nickerson, 1998). Ainsi, lorsqu'un suspect perçoit à travers le ton de l'interrogatoire, les types de

questions posées, ou les réactions de l'interrogateur, qu'une version spécifique des faits est attendue, il peut ajuster son témoignage pour le rendre compatible avec cette version. Par ailleurs, les instructions biaisées données au témoin avant ou pendant l'interrogatoire peuvent orienter la nature des informations transmises. Clark (2005) a montré que des consignes suggestives ou formulées de manière tendancieuse altèrent la perception que le témoin a de ce qu'il doit rappeler, influençant directement la sélection des souvenirs rapportés. Le témoin tend à combler les lacunes de sa mémoire avec des éléments plausibles, conformes au scénario suggéré, parfois au détriment de la véracité (Tuckey & Brewer, 2003). Plus spécifiquement, face à une information floue ou partiellement oubliée, le témoin peut la reconstruire en cohérence avec les indices contextuels ou les attentes qu'il perçoit (Loftus, 1996).

Ce type de biais est particulièrement accentué dans des conditions de forte pression sociale ou d'autorité, où le témoin cherche à "aider" ou à être coopératif afin d'être utile à l'enquête (Kassin, 2008 ; Orne, 2002). Les prises de décision d'un témoin sont donc déterminées par l'appréciation des risques qu'elles peuvent engendrer et impliquent la responsabilité de la personne qui les prend. En effet, selon Shackle (2010), nous comparons les coûts et les bénéfices potentiels associés à nos différentes réponses. Ainsi, les témoignages ne sont pas juste une simple reproduction des souvenirs, mais le fruit d'un processus actif où le témoin évalue et choisit ce qu'il raconte.

2.2.1 Stratégies de régulation et jugements de confiance

Du point de vue des neurosciences, la qualité du rappel mnésique peut être altérée par différents facteurs, notamment le vieillissement (Koriat & Goldsmith, 1996). Celui-ci peut affecter la capacité de l'individu à évaluer la fiabilité de ses souvenirs, autrement dit, à porter un jugement de confiance sur les informations qu'il récupère de sa mémoire (Shimamura et al., 1990). Cette difficulté peut conduire le témoin à accorder une confiance injustifiée dans des souvenirs inexacts, notamment lorsque ceux-ci ont été influencés par des informations trompeuses (Pansky & Koriat, 2004 ; Pansky et al., 2011 ; Tuckey & Brewer, 2003). Cette confiance excessive dans des souvenirs erronés représente un danger important pour la fiabilité du témoignage.

Face à cette incertitude, les individus s'appuient sur un processus cognitif nommé "*reality monitoring*" (Johnson & Raye, 1981), qui joue un rôle déterminant dans le jugement qu'ils portent sur leurs souvenirs. Le *reality monitoring* correspond au jugement subjectif que le témoin effectue afin de distinguer si un souvenir est authentique ou non. Un souvenir d'un événe-

ment réellement vécu est souvent accompagné de détails perceptifs (images visuelles, sons, odeurs) et d'un sentiment d'authenticité plus marqué qu'un souvenir inventé ou induit. Or, lorsque ces indices sont altérés (par l'émotion, l'âge, ou l'influence d'autrui) la personne peut éprouver des difficultés à faire cette distinction, ce qui augmente le risque de confusion entre vrais et faux souvenirs. Dans ce contexte, le niveau de certitude exprimé par un témoin lors de son témoignage devient un indice essentiel, tant pour les professionnels du droit que pour les jurés. De nombreuses recherches ont montré que la confiance perçue du témoin influence fortement la crédibilité qui lui est accordée. Les travaux de Bertone et al. (2013) recensent, au travers des études de Lindsay et al. (1981) et Wells et al. (1979), que la certitude représente jusqu'à 50 % de la crédibilité attribuée au témoignage. Cette conviction est largement partagée dans l'opinion publique : 56 % des jurés, 76 % des étudiants, 73 % des policiers et 75 % des juges civils estiment qu'un témoin sûr de lui est forcément plus fiable. Cependant, les recherches menées dans les années 1980 soulignent une problématique à cette évaluation. Une revue réalisée par Wells et Murray (dans Wells et Loftus, 1984) montre que la majorité des travaux de l'époque ne trouvent aucune corrélation significative entre certitude et exactitude, tandis que seules 13 études mettent en évidence un lien positif. Néanmoins, des travaux plus récents ont apporté une perspective différente, en soulignant que la relation entre certitude et exactitude peut exister dans certaines conditions. Par exemple, lorsque le souvenir est exprimé librement et sans contrainte, la confiance du témoin semble davantage corrélée à la précision et à la richesse des détails rapportés (Brewer & Wells, 2006 ; Smalarz et al., 2021 ; Sporer et al., 1995 ; Wixted & Wells, 2017). Toutefois, si le processus de "monitoring" fonctionnait parfaitement, les témoins seraient en mesure de discriminer aisément leurs souvenirs exacts de leurs souvenirs erronés. Dans ce cas, le rapport entre la quantité d'informations rapportées et leur exactitude serait optimal : un témoignage riche et fiable. Pourtant, plusieurs études ont mis en évidence les limites de ce processus, montrant qu'il est loin d'être infaillible (e.g., Johnson et al., 1993 ; Pansky et Koriat, 2004) en soulignant par exemple que les individus auraient tendance à préférer améliorer la précision des informations qu'ils transmettent au détriment de la quantité. Autrement dit, ils préfèrent donner peu de détails, mais qu'ils estiment fiables, plutôt que de risquer de se tromper en étant plus complets. Ce phénomène est connu sous le nom de "compromis quantité-précision", tel que décrit par Koriat et Goldsmith (1994, 1996). Ce choix, bien qu'il puisse sembler prudent, peut avoir un effet néfaste sur le témoignage, car celui-ci devient plus pauvre, et des informations potentiellement importantes peuvent ne jamais être communiquées.

2.2.2 Compromis entre précision et informativité - *Grain size*

Ce compromis s'exprime notamment au travers du concept de taille de grain (*grain size*), développé par Goldsmith et al. (2002, 2005). Le *grain size* désigne le niveau de précision des informations fournies lors d'un rappel (qu'il s'agisse d'un rappel libre ou par questions fermées). D'après Goldsmith et al. (2005), au cours du temps, les informations détaillées et précises (*grain fin*) diminuent de manière sélective, car les informations précises de l'événement disparaissent plus rapidement que les informations de sens générales (*grain grossier*). Une réponse à *grain fin* correspond donc à une réponse comportant des informations détaillées et précises, et une taille de *grain grossier* correspond à des informations au sens plus général et approximatif. Le choix d'émettre une réponse à *grain grossier* s'effectue suite à une estimation de la part du témoin que celle-ci a plus de chance de contenir des informations correctes (Ackerman & Goldsmith, 2008 ; Luna et al., 2015).

Le témoin va alors devoir faire un compromis entre précision et informativité, et la prévalence de l'un entraînera généralement la diminution de l'autre (Goldsmith et al., 2005 ; Koriat & Goldsmith, 1994, 1996). D'après Ackerman et Goldsmith (2008), lors d'un témoignage, les témoins seraient "poussés" à fournir des réponses afin de répondre aux attentes de la figure d'autorité. C'est-à-dire que dans le cas où la situation ne permet pas au témoin de se rappeler de beaucoup d'éléments, ce dernier sera plus réticent à dire qu'il "ne sait pas" et sera amené à baisser ses critères de décision afin de répondre aux attentes informationnelles et coopératives que suggère la situation. La qualité d'un témoignage s'observe donc autour de l'exactitude et de la quantité des informations que le témoin va fournir lors de son audition. Ces deux éléments sont centraux dans des études en psychologie du témoignage (Weber & Brewer, 2008). Des études sur le *grain size* ont évalué les différents degrés de précision ou de quantité d'informations transmises par des témoins suite à leur lecture d'une audition de police fictive au sujet d'une agression tout en faisant varier les intervalles de rétention (rappel immédiat, un rappel le jour suivant ou une semaine après, voir Goldsmith et al., 2002, 2005). Dans certaines de ces études, il était également demandé aux participants d'accompagner leur réponse avec une évaluation de leur niveau de certitude dans cette réponse. La confiance du témoin dans les informations qu'il transmet serait significativement liée à la précision des informations (Brewer & Wells, 2006 ; Smalarz et al., 2021 ; Weber & Brewer, 2008), mais également à la précision de l'identification d'un suspect lors des parades (Hollin & Weber, dans Dunlosky et Tauber, 2016, p. 171), ce qui suggère que les individus ont une bonne idée de l'exactitude relative de leurs souvenirs (Koriat,

2015). En effet, lors d'une tâche de reconnaissance, les individus associant une faible certitude dans leur identification auraient un niveau de précision proche du hasard. Au contraire, les décisions prises avec un haut niveau de certitude auraient tendance à être plus précises (Koriat, 2015 ; Mickes et al., 2011). Les principaux résultats des études de Goldsmith et al. (2002, 2005) montrent que les participants ne cherchent ni uniquement à être très précis ni uniquement à maximiser la fiabilité, mais adoptent un compromis entre ces deux objectifs. Concrètement, ils choisissent parfois des réponses fines, plus précises mais souvent moins correctes, et parfois des réponses grossières, moins précises mais plus fiables. Cette régulation repose sur la confiance dans la justesse des réponses fines et grossières, permettant de sélectionner le niveau de granularité offrant le meilleur équilibre entre précision et exactitude. Ainsi, le rappel est contrôlé stratégiquement, ce qui améliore globalement la performance en optimisant ce compromis.

Gustafsson et al. (2022) ont réalisé une expérience où des participants ont regardé une vidéo d'un crime puis ont été interrogés deux fois : une première fois juste après le visionnage, puis deux semaines plus tard. Entre ces deux moments, certains participants répétaient régulièrement ce qu'ils avaient vu, tandis que d'autres ne le faisaient pas. L'objectif était de voir comment le temps et la répétition influencent la mémoire. Les réponses des participants ont été étudiées en observant les signes d'effort fournis pendant la récupération du souvenir. Les résultats montrent que ces signes d'effort sont de bons indicateurs pour savoir si un souvenir est correct ou non. Plus l'effort de récupération au moment du rappel est important, plus la probabilité d'erreurs augmente, ce qui conduit également souvent à une préférence pour des réponses à grain plus grossier. À mesure que le délai entre l'événement et le rappel s'allonge, l'accès aux détails précis devient plus difficile, poussant ainsi le témoin à privilégier des informations plus générales, perçues comme plus sûres (Ackerman & Goldsmith, 2008 ; Luna et al., 2015). Cela s'illustre par le fait que les souvenirs corrects sont plus facilement et plus rapidement récupérables que les souvenirs incorrects, avec des réponses correctes généralement plus fluides, tandis que les erreurs sont souvent associées à plus d'hésitations, de pauses ou de marques d'incertitude (Brewer et al., 2006 ; Lindholm et al., 2018 ; Smith & Clark, 1993). Pour autant, la facilité de la récupération ne garantit pas toujours la justesse du souvenir. L'exposition préalable à une information, même erronée, peut augmenter la facilité avec laquelle elle est rappelée et la confiance qui lui est associée (Kelley & Lindsay, 1993 ; Montoya et al., 2017). Certaines études montrent que lorsqu'aucune tentative d'altérer le monitoring de la mémoire n'est présente et que les individus ont pleinement le choix de décider quels éléments rapporter, à ce moment, les indi-

vidus sont capables d'améliorer la précision de leurs informations mémorisées en filtrant des réponses qu'ils estiment susceptibles d'être fausses (Koriat & Goldsmith, 1994, 1996 ; Koriat et al., 2001 ; Roebers & Schneider, 2005). De plus, des témoins à qui le choix a été laissé de décider du nombre d'alternative dans leur réponse voient la précision de leur rappel augmenter (Luna & Albuquerque, 2020 ; Luna & Martín-Luengo, 2012, 2017, 2018 ; Luna et al., 2011, 2015).

Si la régulation de nos décisions peut permettre de limiter certaines erreurs involontaires, elle ne protège pas contre les manipulations délibérées de l'information. Car au-delà des biais mnésiques et des limites cognitives, le témoignage peut aussi être affecté par des motivations intentionnelles à induire en erreur. En d'autres termes, certaines inexacititudes ne relèvent plus de simples fautes de la mémoire, mais bien de comportements mensongers.

2.3 Mensonge et crédibilité dans le témoignage

Ainsi, si les altérations involontaires du témoignage, telles que les erreurs mnésiques ou les biais cognitifs, relèvent souvent de limitations humaines inévitables, le mensonge délibéré constitue également tout un pan de la recherche réalisée en psychologie du témoignage. Comprendre ce phénomène et ses mécanismes, mais aussi les moyens d'en détecter ou d'en prévenir l'occurrence, est devenu un enjeu central dans ce champ. L'étude du mensonge a suscité un intérêt croissant en psychologie du témoignage depuis le début du XXe siècle. Alors que les premières approches reposaient essentiellement sur l'observation comportementale et les intuitions des professionnels du droit, les travaux contemporains mobilisent des outils issus de la psychologie cognitive, des neurosciences et de la psychologie sociale.

2.3.1 Les caractéristiques du mensonge

Le mensonge soulève des questions fondamentales dans plusieurs domaines, notamment en épistémologie du témoignage et en éthique. La notion d'honnêteté lors des procès est au cœur des valeurs des systèmes judiciaires mondiaux. D'après Abe (2009), le mensonge est un processus par lequel un individu cherche à convaincre autrui de la véracité d'une information qu'il sait

consciemment être fausse, dans le but d'en retirer un certain bénéfice. Mentir est éthiquement répréhensible car le menteur, dans ses propos, trompe son interlocuteur et va potentiellement lui transmettre des informations nuisibles (Stokke, 2013). Malgré le fait que mentir ne soit pas moralement admis, des faux témoignages apparaissent tout de même (e.g., Le pneumologue Michel Aubier, a été condamné pour faux témoignage devant le Sénat : il avait volontairement minimisé ses liens avec Total lors d'une audition en 2015). Il est alors devenu important d'améliorer les connaissances et dispositifs d'évaluations permettant d'augmenter la fiabilité des témoignages (Grubin & Madsen, 2005). En effet, l'un des domaines les plus actifs de la psychologie s'est concentré sur les techniques permettant d'identifier les comportements mensongers, mais s'est également intéressé aux moyens qui permettraient de réduire la fréquence de ces comportements (Abe, 2009, 2011).

Pendant longtemps, l'étude du mensonge s'est concentrée sur les comportements observables permettant de différencier les individus honnêtes des menteurs. Dans ce cadre, la théorie de Zuckerman et al. (1981) identifie quatre effets typiques associés à la tromperie : une activation physiologique (comme le stress), une charge émotionnelle (culpabilité, anxiété), une surcharge cognitive, et des efforts de contrôle de l'image visant à préserver une apparence de crédibilité. Ces effets ont d'abord été interprétés à travers le prisme des théories émotionnelles du mensonge (Buller et al., 1994 ; Ekman & Davidson, 1993), qui insistent sur l'inconfort affectif lié à la transgression morale. Cependant, un glissement vers une approche cognitive s'est opéré ces dernières années. Celle-ci postule que mentir implique une mobilisation plus importante des ressources cognitives que dire la vérité, notamment pour maintenir la cohérence du récit, inhiber la vérité, et anticiper les réactions de l'interlocuteur. Cela a conduit au développement de techniques d'entretien fondées sur l'imposition d'une charge cognitive (Vrij et al., 2008), comme la demande de rappel en ordre inversé ou de réponses à des questions inattendues. En parallèle, des modèles pragmatiques et linguistiques du mensonge ont émergé. L'Information Manipulation Theory 2 (IMT2) (McCornack et al., 2014) affirme que la tromperie repose le plus souvent sur des violations subtiles des maximes conversationnelles de Grice (1975) (quantité, qualité, relation), plutôt que sur des mensonges entièrement fabriqués. Le mensonge serait ainsi produit dynamiquement, au fil de l'échange, en mobilisant le même système cognitif que la production de la vérité, ce qui expliquerait la difficulté à en repérer les indices fiables. Enfin, la Théorie Générale de la Tromperie (GTD) de Srour et Py (2023) offre une synthèse originale

en intégrant les dimensions émotionnelles, cognitives et interactionnelles du mensonge. Elle conçoit ce dernier comme un processus modulable et contextuel, qui se déploie progressivement au sein des échanges sociaux. Le mensonge y apparaît moins comme un acte ponctuel et isolé, que comme une stratégie discursive fluide, naviguant entre vérité, omission et falsification en fonction des contraintes et des enjeux. Cette perspective renouvelée invite à dépasser la vision du mensonge comme un acte problématique pour l'envisager comme un phénomène langagier ordinaire, complexe et adaptatif.

Les caractéristiques du mensonge restent néanmoins discutées dans la littérature, et établir des critères précis pour différencier les comportements honnêtes et mensongers s'avère souvent délicat. Par exemple, Saul (2012) suggère qu'il est pertinent de distinguer mensonge et tromperie. Cette dernière désigne le processus par lequel un individu cherche à imposer une représentation erronée de la réalité à une cible, sans que cela n'implique nécessairement l'énonciation explicite d'un propos mensonger (Bell, 2003). Ainsi, si tout mensonge constitue une forme de tromperie, l'inverse n'est pas toujours vrai : la tromperie peut aussi se manifester par la dissimulation, la mise en scène ou d'autres formes de manipulation non verbale. Les différences culturelles peuvent également influencer les représentations du mensonge à plusieurs égards. Dans l'étude d'Hardin (2010), la population d'hispanophones étudiée percevait comme poli ce qui était perçu comme mensonger chez une population anglophone. Ainsi, plusieurs comportements considérés comme malhonnêtes peinent à se positionner au sein des différentes définitions du mensonge (e.g., faux implicites). Ces comportements soulèvent des enjeux épistémologiques et éthiques complexes, d'autant qu'ils rendent la détection du mensonge plus difficile. En philosophie, ces concepts sont discutés en termes de présuppositions et d'intentions communicatives. Certains auteurs, comme Viebahn (2020), défendent ainsi une définition du mensonge fondée non sur ce qui est dit explicitement, mais sur l'engagement du locuteur envers une proposition qu'il croit fausse. Ainsi, en linguistique, l'attention se porte davantage sur les mécanismes pragmatiques, en particulier les violations implicites des maximes conversationnelles (Grice, 1975). En psychologie, l'accent est mis sur les implications cognitives et émotionnelles que ces formes de tromperie suscitent chez l'émetteur comme chez le récepteur (DePaulo et al., 1996). Ces différentes perspectives convergent vers une compréhension plus nuancée de la tromperie, qui inclut une gamme de comportements situés entre vérité et mensonge explicite. C'est dans ce cadre que s'inscrit l'analyse cognitive, selon laquelle l'individu sélectionne la forme de tromperie jugée la plus adéquate en fonction de l'évaluation coûts-

bénéfices de la situation. C'est à l'aide de la mémoire exécutive que l'individu va déterminer la forme de tromperie qu'il considère comme adéquate au regard de l'évaluation coûts-bénéfices de la situation (Burgoon, 2015). Parmi ces comportements, les " faux implicites " sont difficilement catégorisables comme des actes mensongers. Les faux implicites désignent des énoncés dont le contenu est techniquement vrai, mais qui induisent délibérément une conclusion fausse chez l'interlocuteur, en jouant sur le contexte ou la formulation (Weissman & Terkourafi, 2019). Toutefois, pour Stokke (2016) et Viebahn (2019), ces faux implicites ne trouveraient pas leur place au sein de la définition du mensonge. D'autres chercheurs ont toutefois montré qu'au sein de certaines populations, des cas de faux implicites seraient considérés comme des mensonges (Meibauer, 2005, 2011 ; Wiegmann et al., 2021). Searle (1979) recommandait que le point illocutoire d'une proposition que l'on considérerait comme vraie nécessite d'engager le locuteur à ce que ce quelque chose soit vrai. Dans le cadre des faux implicites, le locuteur diminuerait son engagement dans la véracité des informations qu'il transmet en fournissant des témoignages moins informatifs (Reboul, 2021). Cette affirmation implicite serait souhaitable par le locuteur afin de réduire les contraintes de l'engagement et ainsi conserver l'accord social avec son interlocuteur (Meibauer, 2019). Pour que ces implicites fonctionnent, les inférences sous-jacentes doivent générer une interprétation dépendante du contexte dans lequel se trouve le locuteur et va nécessiter la présence d'une norme (Adler, 1997 ; Reboul, 2021).

Les mensonges peuvent également être classés selon les diverses motivations et intentions de l'individu. L'une des distinctions les plus importantes dans la littérature scientifique est celle entre mensonges altruistes et mensonges égoïstes. Les mensonges égoïstes sont des mensonges destinés à tirer un bénéfice personnel ou à éviter une sanction, souvent au détriment d'autrui. Ils sont particulièrement condamnés dans les sociétés où l'honnêteté est valorisée comme une norme centrale (Levine, 2019). Leur acceptabilité morale est généralement très faible, surtout lorsqu'ils causent un préjudice identifiable à autrui (Gneezy, 2005). Les mensonges altruistes (ou prosociaux) sont des mensonges qui visent à protéger autrui, préserver ses émotions ou éviter un conflit. Le menteur ne recherche pas de bénéfice personnel immédiat, et peut même subir un coût. Les études sur ce type de mensonge (voir par exemple Levine et Lupoli, 2022 ; Lupoli et al., 2017) ont montré que la compassion augmenterait leur occurrence. Ils sont souvent perçus comme moralement acceptables, parfois même plus que la vérité si celle-ci causerait un tort émotionnel (Levine & Schweitzer, 2015). Certaines études montrent que les femmes mentent

plus, en cohérence avec des stéréotypes sociaux qui les associent à des rôles empathiques et relationnels (Erat & Gneezy, 2012). Mais d'autres (Biziou-van-Pol et al., 2015) trouvent l'effet inverse, suggérant que les hommes pourraient être plus enclins à mentir pour autrui lorsque cela renforce leur image de "protecteur" ou de "leader efficace". Dans une méta-analyse portant sur les types de mensonges selon le genre (Capraro, 2018), les hommes, peu importe le type de mensonge, mentiraient plus que les femmes, à la fois pour leur bénéfice propre, mais également au travers d'une démarche plus altruiste.

2.3.2 La détection du mensonge

Le mensonge n'est désormais plus uniquement vu comme un acte moral ou socialement déviant, mais comme une opération cognitive coûteuse, susceptible de mobiliser des ressources spécifiques et détectables. Dans des situations entraînant des dilemmes motivationnels à mentir ou à agir de manière socialement admise en disant la vérité, l'individu doit posséder un contrôle de soi ou contrôle cognitif important, afin de maintenir son envie de mentir (Bereby-Meyer & Shalvi, 2015 ; Burgoon, 2015). D'après Muraven et al. (2006), ce contrôle peut être défini comme "la neutralisation ou l'inhibition de comportements, de pulsions, d'émotions ou de désirs automatiques, habituels ou innés qui, autrement, interféreraient avec un comportement orienté vers un objectif " (dans Bereby-Meyer et Shalvi, 2015, p. 195, trad. libre). De par son indépendance à la maîtrise de soi de l'individu et de son niveau de tentation à mentir, l'état situationnel du témoin lors de son audition devrait influencer son comportement lors des situations pouvant l'amener à être malhonnête (Bereby-Meyer & Shalvi, 2015). Plus un mensonge mobilise de processus mentaux, tels que la planification, la surveillance de soi ou l'inhibition, plus il génère une charge cognitive importante pour l'individu (Burgoon, 2015 ; Sporer & Schwandt, 2007). Ces mensonges complexes sont ceux qui vont avoir un plus gros intérêt en cas de réussite, mais également un coût important en cas d'échec (ten Brinke & Porter, 2012). Tel que précisé précédemment, pour prendre sa décision, le témoin va donc réaliser une comparaison coûts-bénéfices du potentiel succès d'un mensonge dans une certaine situation. Pour décider s'il devra mentir ou non, il recourra à sa mémoire exécutive (Burgoon, 2015). Plusieurs indicateurs vont alors entrer en jeu et agir sur la résolution de cette décision. Il s'agira de la motivation, des incitations et des conséquences de l'acte, ce qui entraînera des coûts cognitifs plus importants.

En ce sens, plusieurs chercheurs ont proposé que mentir impose une charge cognitive supplémentaire par rapport à dire la vérité (Vrij et al., 2006, 2008, 2012). Le menteur doit non

seulement inhiber la vérité, construire une version alternative plausible, mais aussi surveiller la réaction de l'interlocuteur, anticiper les conséquences de son discours, et maintenir une cohérence interne dans son récit. Chacune de ces opérations sollicite fortement les fonctions exécutives, en particulier la mémoire de travail, le contrôle inhibiteur et la flexibilité cognitive. Des méthodes de détection du mensonge basées sur l'induction de charge cognitive sont donc apparues. En augmentant délibérément la complexité des tâches (e.g., on peut demander à la personne de répondre à des questions tout en accomplissant une tâche secondaire, ou en imposant un contact visuel soutenu), il devient plus difficile pour un individu de maintenir un mensonge cohérent (Vrij et al., 2008 ; Walczyk et al., 2012).

Parallèlement aux approches cognitives, plusieurs pans de recherche se sont développés autour de l'analyse des indices verbaux, paraverbaux, non verbaux et physiologiques associés à la tromperie. Ces travaux visent à identifier des marqueurs fiables du mensonge, en complément ou en alternative aux méthodes déclaratives ou expérimentales.

Historiquement, les premières tentatives d'analyse des indices verbaux ont donné naissance à des outils structurés comme le Criteria-Based Content Analysis (CBCA), élaboré dans les années 1980 pour évaluer la crédibilité des témoignages d'enfants (Steller & Koehnken, 1984). Le CBCA repose sur l'idée que les récits véridiques présentent une richesse qualitative supérieure aux récits fabriqués, à travers des critères comme la quantité de détails, la structure logique ou la spontanéité du discours. Dans son prolongement, le Reality Monitoring (RM) s'est intéressé à la distinction cognitive entre souvenirs réels et souvenirs imaginés, postulant que les premiers comportent davantage d'éléments sensoriels, contextuels et émotionnels (Johnson & Raye, 1981). Dans cette perspective, plusieurs chercheurs, comme Vrij, Edward et al. (2000) et Vrij, Kneller et Mann (2000), ont identifié plusieurs traits caractéristiques d'un bon menteur : une préparation méticuleuse, une bonne cohérence, de l'assurance, une bonne maîtrise émotionnelle et une performance crédible lors des interactions. Pour repérer ces profils, ils recommandent une attention portée non seulement au contenu des propos, mais aussi à leur mode de délivrance. De son côté, Biland (2004) insiste sur l'observation fine des indices verbaux (débit, pauses, hésitations) (Goldman-Eisler, 1968 ; Julia et al., 2005 ; Vru & and Heaven, 1999), paraverbaux (intonation, rythme) (Sporer & Schwandt, 2006) et non verbaux (gestes, expressions faciales) (Bond & DePaulo, 2006 ; Ekman & Friesen, 1969), en s'appuyant sur les recommandations de chercheurs comme Vrij ou sur des techniques issues du CBCA et du RM (Bénézech, 2007). Une troisième approche mobilise des techniques physiologiques, destinées à

détecter les manifestations émotionnelles ou cognitives associées au mensonge. Parmi celles-ci figure la polygraphie, qui mesure la fréquence cardiaque, la pression artérielle, la respiration et la conductance de la peau, bien que son efficacité soit contestée sur le plan empirique (Council, 2003). Plus récemment, des méthodes fondées sur l'électroencéphalographie (EEG) et les potentiels évoqués ont été explorées pour observer les modifications de l'activité cérébrale liées à la production de mensonges (Gao, Gu et al., 2022 ; Gao, Min et al., 2022 ; Meibauer, 2019 ; Rosenfeld et al., 1988). La dimension neurophysiologique de la charge cognitive a également été étudiée via la pupillométrie, qui reflète l'activité du réseau fronto-pariéital et d'autres régions impliquées dans le contrôle cognitif (Fietz et al., 2022 ; Robison & Unsworth, 2019 ; Unsworth & Robison, 2018 ; van der Wel & van Steenbergen, 2018). En combinant ces indices comportementaux et physiologiques, les chercheurs affinent la compréhension des conditions dans lesquelles le mensonge émerge. En particulier, plusieurs indicateurs, tels que l'élargissement du diamètre pupillaire, les temps de réponse accrus ou les hésitations, peuvent signaler un effort cognitif inhabituel associé à la tromperie (Blandón-Gitlin et al., 2014 ; Patterson, 2009 ; Vrij et al., 2012 ; Wielgopolan & Imbir, 2023). Plus la tâche de mentir est complexe, plus la charge cognitive s'intensifie, mobilisant davantage les fonctions exécutives. Ainsi, lorsque la difficulté augmente, la saturation de la mémoire de travail se reflète notamment dans l'augmentation du diamètre pupillaire (Fietz et al., 2022 ; Kahneman et al., 1967). Le temps de réponse constitue également un indicateur pertinent : selon la méta-analyse de Suchotzki et al. (2017), mentir prend en moyenne plus de temps que dire la vérité. Ce coût cognitif renvoie à plusieurs opérations : la mémoire de travail est sollicitée pour activer puis inhiber la vérité, l'inhibition bloque cette réponse automatique, et la planification permet de générer un contenu plausible. Des études montrent d'ailleurs que les témoins les plus fiables tendent à répondre plus rapidement (Ayala et al., 2025).

Cependant, il n'existe aujourd'hui aucun indicateur totalement fiable permettant de discriminer un discours honnête d'un discours mensonger (pas de "nez de Pinocchio", voir Luke, 2019). Aucun moyen, qu'il soit physiologique (comme le polygraphe), physique, neurologique (comme l'EEG), ou linguistique (notamment via l'analyse de texte assistée par l'intelligence artificielle), ne permet d'identifier un mensonge avec certitude. Malgré de nombreuses avancées, ces outils se heurtent à des limites importantes tant sur le plan méthodologique que technique. Par ailleurs, leur efficacité observée en laboratoire ne garantit pas leur fiabilité en contexte réel. Dans ce contexte, l'évaluation du mensonge repose encore largement sur l'analyse humaine de

la crédibilité. Autrement dit, lorsqu'un doute subsiste, ce sont les juges, enquêteurs ou jurés qui doivent apprécier la sincérité d'un témoignage à partir d'indices comportementaux, narratifs ou émotionnels.

2.3.3 Évaluation de la crédibilité

Bien que mentir implique une mobilisation importante de ressources cognitives et qu'il soit souvent contraint par des normes sociales, morales ou situationnelles, il demeure difficile à détecter de manière fiable. Notre faible capacité à détecter les mensonges (Street, 2015) ne tient pas seulement à la complexité du comportement mensonger lui-même, mais également aux biais cognitifs et sociaux qui affectent l'évaluation des témoins par les professionnels du système judiciaire. En effet, les juges, jurés ou enquêteurs s'appuient sur une série d'indices verbaux, non verbaux, narratifs ou émotionnels, pour juger de la crédibilité d'un individu. Or, beaucoup de ces indices sont issus de croyances erronées sur la mémoire, le mensonge ou les comportements supposément "typiques" d'un menteur (Benton et al., 2006 ; Denault, 2016 ; Street, 2015 ; Vrij, 2008). En effet, il a été démontré que les enquêteurs prennent en compte de nombreux facteurs dans leur évaluation des témoins et de leur témoignage, tels que l'apparence des témoins (Bottoms et al., 2004 ; Repke, 2021), la qualité et la quantité des faits présentés (Jones, 2019 ; Kebbell & Milne, 1998), la cohérence de leur discours (Deeb et al., 2018), leur confiance dans leur témoignage (Cutler et al., 1988 ; Wixted & Mickes, 2015 ; Wixted & Wells, 2017), et l'expression de signes non verbaux (Denault, 2016 ; Vrij et al., 2010). Simons et Chabris (2012) ont montré que de potentiels jurés croyaient à de nombreux mythes sur la mémoire, notamment à propos de l'amnésie ou de la cécité attentionnelle. Une autre étude, menée par Krix et al. (2015), a révélé que des enquêteurs de police expérimentés avaient tendance à sous-estimer la précision des détails rapportés dans les souvenirs des témoins. Les croyances populaires, notamment celles véhiculées par les médias et certains séminaires pseudo-scientifiques, perpétuent l'idée que des comportements tels que l'évitement du regard, l'agitation ou les pauses dans le discours sont révélateurs du mensonge, alors que ces indices sont peu discriminants, voire complètement invalides selon la littérature scientifique (Denault, 2020 ; Denault et al., 2015, 2020). Certaines idées fausses sur leur influence peuvent orienter les perceptions des enquêteurs à l'encontre de ce que la recherche scientifique suggère.

Lors d'un procès, les jurés représentent un groupe de personnes chargé de rendre un verdict en évaluant les faits présentés et en décidant de la culpabilité ou de l'innocence de l'accusé,

ainsi que sur la peine à appliquer. Les jurés sont généralement sélectionnés de manière aléatoire à partir d'une liste de citoyens éligibles. Ils sont tenus à l'impartialité et doivent fonder leur décision exclusivement sur les preuves présentées au cours du procès, en évitant toute influence de préjugés personnels ou d'informations extérieures non présentées lors du procès.

Cependant, si le système suppose leur objectivité, la recherche montre que le jugement des jurés et plus généralement, les acteurs du domaine judiciaire, peut être sensible à un ensemble de facteurs contextuels ou cognitifs. Par exemple, la simple présence d'expertises psychologiques et psychiatriques lors d'un procès peut modifier les perceptions des jurés quant à la culpabilité de l'accusé, à la sévérité de la sanction, au risque de récidive, ainsi qu'à l'image générale qu'ils se forgent de l'accusé (Niang et al., 2016). Plus largement, les jurés peuvent être sujets à divers biais (Curley et al., 2022), notamment des biais dits de "croyances". Diverses croyances peuvent influencer l'évaluation de la crédibilité d'un individu, qu'il s'agisse de croyances liées au fonctionnement de la mémoire du témoin (Benton et al., 2006 ; Dodier & Payoux, 2017) ou de croyances liées au contenu des témoignages (Bogaard et al., 2016 ; Fisher et al., 2009). De nombreuses études ont en effet révélé que divers professionnels du système judiciaire, tels que les juges, policiers, avocats, et experts judiciaires, entretiennent des croyances erronées concernant le fonctionnement de la mémoire (Benton et al., 2006 ; Chung et al., 2022 ; Desmarais & Don Read, 2011 ; Dodier & Payoux, 2017 ; Dodier et al., 2019 ; Mirandola et al., 2013 ; Wake et al., 2020). Ces fausses croyances peuvent potentiellement affecter leur jugement et leur compréhension des preuves liées à la mémoire dans les affaires judiciaires. Ces perceptions biaisées à l'encontre d'un témoin ainsi que de son récit auraient un impact plus important que d'autres types de preuves (e.g., vidéos de surveillance ; ADN ; empreintes digitales) dans le verdict rendu (Granhag & Strömwall, 2004 ; Jang et al., 2020 ; O'Neill Shermer et al., 2011). Des recherches ont été menées afin d'identifier ces croyances au sein de plusieurs populations telles que chez les jurés (Costanzo et al., 2010 ; Curley et al., 2022 ; Helm, 2021), les enseignants (Firth, 2021), les experts judiciaires (e.g., les psychologues, voir Melinder et Magnussen, 2015) et les juges (Magnussen et al., 2008, 2010). De même, certaines études ont interrogé les professionnels du judiciaire au sujet de leurs connaissances sur différents éléments du témoignage dans plusieurs pays du monde (e.g., en Chine, voir Wise et al., 2010 ; aux Pays-Bas, voir Bogaard et al., 2016 ; aux Etats-Unis, voir Wise et Safer, 2004 ; au Canada, Lindsay et al., 1989 ; en Suède, voir Strömwall et al., 2004 ; en Norvège, voir Magnussen et al., 2008, 2010 ; en France, voir Alba et al., Non publié). Aucune des études menées sur ces populations ne montre de différence entre

le niveau de connaissances et de croyances des individus formés et des individus non formés à l'audition de témoins. Ainsi, il semble que le niveau de connaissances de ces professionnels soit sensiblement bas, ce qui pourrait avoir une influence sur l'évaluation de la crédibilité d'un témoin ainsi que sur la bonne tenue de son audition.

Le juge, lorsqu'il estime ne pas avoir les connaissances ou compétences nécessaires afin de rendre un verdict juste, fait appel à un expert judiciaire. Ce dernier peut intervenir afin d'apporter une expertise technique (e.g., médecine, psychiatrie, ingénierie...), analyser les éléments d'une affaire (e.g., expertise médico-légale, évaluation technique...) ou encore témoigner face à la Cour afin d'éclairer le tribunal. Ayant un rôle important à jouer dans l'issue d'un procès, des études se sont penchées sur les biais que pouvaient rencontrer ces experts dans l'évaluation d'une affaire et de leurs conclusions. Par exemple, Gutheil et Simon (2004) ont recensé les biais externes (e.g., la transition du rôle clinique au rôle d'expert, influence de la rémunération, ...) et individuels (e.g., estime de soi et narcissisme, la compétition) auxquels pourraient être sujets les psychiatres appelés pour la première fois comme experts judiciaires. Plus récemment, d'après Goldenson et al. (2025) les professionnels en santé mentale médico-légale, comme les psychiatres et les psychologues, réalisent des évaluations cruciales qui peuvent avoir des conséquences très importantes, parfois même sur la liberté ou la vie des personnes évaluées. Ces évaluations peuvent influencer des décisions judiciaires dans des affaires pénales (par exemple, la compétence à être jugé, l'état mental au moment de l'infraction) et civiles (par exemple, les demandes d'indemnisation ou la garde d'enfant). Toutefois, selon Goldenson et al. (2025), un écart persiste entre ce que les professionnels en santé mentale médico-légale devraient idéalement faire et ce qu'ils accomplissent réellement dans leurs expertises. Ces biais quasi inévitables dans leur travail peuvent venir altérer leur jugement et plus largement l'issue d'un procès. D'autres études sur cette population ont également montré que des praticiens experts judiciaires avaient moins de connaissances que des praticiens non-experts (Dodier & Payoux, 2017 ; Dodier et al., 2019) en ce qui concerne la mémoire, ou encore, que des professionnels experts et non experts avaient des croyances erronées identiques à propos du fonctionnement de la mémoire (Melinder & Magnussen, 2015).

Ainsi, bien que des biais cognitifs et des croyances erronées puissent altérer la prise de décision de ces professionnels, une meilleure prise de conscience de ces influences pourrait, en théorie, améliorer l'efficacité des auditions et la qualité des verdicts. Cependant, "... le comportement des justiciables et des professionnels de la police et de la justice ne résulte pas unique-

ment des qualités internes de chacun mais plutôt de l'interaction de celles-ci avec l'environnement dans lequel ils évoluent." (Przygodzki-Lionet, 2012, p. 5) et malgré la volonté d'améliorer la fiabilité des procédures de témoignage (Albright & Garrett, 2020), des erreurs de jugement entraînant des condamnations injustifiées apparaissent tout de même.

Tous les éléments abordés jusqu'à présent, qu'il s'agisse des limitations de la mémoire humaine, des critères de décision du témoin, ou encore de la complexité du mensonge, soulignent une chose : le témoignage est une preuve à la fois centrale de la procédure judiciaire et profondément vulnérable. Malgré son importance dans la prise de décision judiciaire, il repose sur des processus cognitifs malléables et pouvant être altérés par de multiples facteurs situationnels ou sociaux. S'appuyer sur des témoignages pour établir la vérité des faits semble donc à la fois inévitable et risqué. Dans cette perspective, une question importante se pose : quels moyens concrets le système judiciaire peut-il mettre en place pour limiter les biais et les erreurs liés aux témoignages ? Parmi ces variables dites "système", la prestation d'un serment émerge comme un outil symbolique majeur, dont l'objectif est d'assurer la vérité de la personne qui s'y engage. Un témoin peut être amené à prêter serment lors qu'il est entendu dans le cadre d'une enquête de police, mais il se trouve notamment dans l'obligation de le faire lorsqu'il est entendu par un juge d'instruction ou dans le cadre de l'exécution d'une commission rogatoire.

Bien que la prestation de serment soit profondément ancrée dans nos cultures judiciaires depuis des siècles, elle ne semble pourtant pas faire l'objet de nombreuses recherches en psychologie du témoignage. Ce rituel, hérité d'une tradition judiciaire, a-t-il encore un rôle fonctionnel aujourd'hui ? Est-il purement symbolique, ou peut-il réellement moduler le comportement du témoin et réduire la motivation à mentir ?

3. LE SERMENT

D'après William Stern (1902), " Le souvenir sans erreur n'est pas la règle mais l'exception, et même le serment n'est pas une protection contre les tromperies de la mémoire" (p. 327, trad. libre) ou encore "Parmi les faits qui ont été les mieux mis en lumière par les recherches allemandes, je signalerai celui-ci, qui est assez piquant et ne manque pas d'importance au point de vue pratique : dans tous les témoignages, sans exception, même lorsqu'ils sont donnés sous la foi du serment, il y a des erreurs." (p. 131). Comme le soulignaient déjà Alfred Binet et William Stern au début du XXe siècle, la prestation d'un serment ne permet pas de garantir des témoignages ne contenant pas d'erreurs. Ce constat peut également être fait aujourd'hui. Nos développements ci-dessus montrent bien que des erreurs paraissent dans les tribunaux. L'étude du serment a eu droit à quelques discussions au sein de la psychologie du témoignage à la fin XIXe et au début du XXe siècle, questionnant déjà sa pertinence dans le cadre du témoignage (Sporer, 2008). Pour Whipple (1909), vouloir prêter serment dépend plus de la personnalité du témoin, comme sa tendance à être sûr de lui, que de la vérité réelle de ses souvenirs. Par ailleurs, plus une personne s'entraîne à témoigner, plus elle prête serment de façon justifiée, ce qui rend ses témoignages plus fiables, même si sa confiance en elle ne change pas. Selon lui, le serment religieux ne garantit ni la vérité ni la lucidité du témoignage. Il ne rend pas les personnes honnêtes plus honnêtes, n'empêche pas les menteurs de mentir, et ne permet pas aux personnes présentant des déficiences mentales ou cognitives de mieux témoigner. Ainsi, il contrevient au principe de laïcité, en maintenant un lien symbolique entre la justice et la religion, contraire à l'idéal de séparation de l'Église et de l'État. Mis à part une revue de Silving (1958), qui explore les enjeux juridiques et philosophiques liés à la prestation d'un serment à travers une approche comparative et historique, la recherche en psychologie sur le serment d'honnêteté est restée relativement discrète jusqu'à la fin des années 1990, période à laquelle de nouveaux questionnements commencent à émerger. Toutefois, à ce jour et à notre connaissance, seules quatre études récentes en psychologie ont spécifiquement porté sur le sujet (voir les résultats de notre Scoping Review présentée dans la partie 5).

3.1 L'évolution du serment dans les procédures judiciaires

Les serments occupent une place importante dans notre histoire depuis des siècles. Ils ont depuis longtemps servi de mécanisme pour garantir la vérité, sceller des alliances et manifester un engagement envers des valeurs et des obligations communes. Les premières traces de leur utilisation remontent à l'Antiquité (-3000 av. J.-C), dans l'ancienne région Mésopotamienne, où aucun jugement n'était effectué avant qu'un engagement solennel ne soit prononcé par les parties. Dans les anciennes sociétés grecques et romaines, la prestation d'un serment était utilisée dans les procédures judiciaires. Souvent prêté sur des divinités ou des objets sacrés, le serment était une pratique courante. Égyptiens, Carthaginois, Grecs, Perses, Romains, Juifs, tous avaient leurs propres formes de serments, souvent prononcés au nom de leurs dieux ou d'objets sacrés (White, 1903). Tous contenaient une invocation du châtiment divin en cas de mensonge. Ce mécanisme est le fondement du serment : menacer le plaideur pour l'inciter à dire la vérité. Le serment dans les sociétés anciennes était avant tout un instrument de pouvoir, une expression de volonté collective et un moyen d'imposer une décision sans procès prolongé, reposant sur une croyance en une sanction divine automatique (Silving, 1958).

Au Moyen Âge avec l'émergence de l'autorité de l'Église, les serments ont évolué. Par exemple, les vassaux étaient amenés à prêter un serment de fidélité à leurs seigneurs. Ces serments étaient souvent accompagnés de rituels solennels, afin de caractériser leur importance. Ces serments, souvent prêtés au travers de textes religieux comme la Bible, sont devenus courants au sein des tribunaux et des cérémonies officielles. Leur utilisation a marqué certains moments historiques tels que celui du Jeu de paume, symbole de la Révolution française (« Serment du Jeu de paume », 2025), ou encore celui d'Hippocrate, pilier de la déontologie médicale (« Serment d'Hippocrate », 2025). Au XXI^e siècle, les serments continuent d'être utilisés dans plusieurs contextes. Par exemple, dans certains domaines professionnels, comme le droit, la médecine ou la justice, prêter serment est un rite de passage symbolique soulignant l'engagement envers des normes éthiques liées à la profession.

Au fil des années, les serments ont donc évolué pour s'adapter aux changements de la société, tout en conservant leur rôle de garant de l'honnêteté et de l'intégrité. Qu'ils soient prononcés dans des tribunaux ou lors de cérémonies officielles, les serments demeurent des engagements solennels envers des principes et des obligations.

Dans le contexte judiciaire, le serment permet de renforcer les liens sociaux en soulignant l'engagement de l'individu dans un comportement honnête (Jacob, 1992a). Originellement, "le témoignage n'était qu'un soutien au serment du plaideur. Ce n'est que progressivement que le témoignage devint une preuve indépendante" (Silving, 1958, p. 1335, trad. libre). La transition d'un système où le serment constituait la preuve incontestable de la véracité à une procédure où le témoignage est évalué librement par le juge illustre une évolution vers un système judiciaire plus rationnel et fondé sur l'appréciation critique des preuves (Silving, 1958). Le rôle du serment dans la preuve judiciaire et sa relation avec le témoignage ne se sont pas transformés soudainement ni uniformément à une date précise. Il s'agit d'un processus long et pluriel, où la sacralité du serment a coexisté avec des formes de preuves plus rationnelles (Silving, 1958). Toutefois, c'est au cours du siècle des Lumières (XVIII^e siècle) qu'une critique de l'intérêt du serment, notamment de la perte de son sens religieux, a commencé à émerger. Aujourd'hui, le serment aide à contester ou confirmer les faits présentés dans une affaire, la véracité des dépositions et la fiabilité des témoins. Dans ce contexte, le serment qualifié de "judiciaire" se définit comme une déclaration solennelle effectuée devant un juge, ou plus généralement comme une "affirmation ou une promesse solennelle publique engageante, invoquant un être ou un objet et dont la rupture entraîne une sanction" (De Saint Pulgent, 2014). Avant de témoigner au tribunal, les témoins sont invités à prêter serment de dire la vérité. Dans le cas où une personne est appelée à comparaître et refuse de témoigner ou prêter serment, la personne encourt une amende pouvant aller jusqu'à 3 750 euros (article 434-15-1 du Code pénal).

Les parties impliquées dans un litige peuvent également être tenues de prêter serment vis-à-vis de leurs revendications ou de leurs défenses. D'après le code de procédure civile français, une partie peut demander à ce qu'un serment soit prêté auprès d'un juge, et ce dernier détermine l'admissibilité de cette demande (Article 317 du Code de procédure civile). L'intérêt ici est d'encourager les parties à être honnêtes et sincères dans leurs déclarations en les engageant à dire la vérité. Les experts et les jurés présents lors des procès pénaux peuvent également être invités à prêter serment. Les experts sont tenus de fournir des opinions impartiales et basées sur des faits, tandis que les jurés sont appelés à rendre des décisions au vu des éléments présentés lors d'un procès. La prestation d'un serment a pour objectif de les engager à respecter l'équité et la justice dans un procès. Dans certains cas, des serments peuvent être prêtés sur des preuves

matérielles, telles que des documents ou des objets, pour attester de leur authenticité ou de leur importance dans l'affaire. Cela vient renforcer l'importance des preuves présentées au tribunal.

Le parjure, ou le fait de mentir délibérément sous serment, est sévèrement réprimé dans la plupart des systèmes judiciaires. Les personnes reconnues coupables de parjure sont passibles de poursuites pénales et de sanctions, y compris des peines d'emprisonnement. Cette possible sanction vise à maintenir l'intégrité du processus judiciaire et à protéger les décisions de justice. Selon Verdier (1992b), c'est cette menace de la sanction qui incite à dire la vérité. Cette sanction a varié au fil des siècles. Par exemple, dans la Grèce antique (IVe siècle avant J-C), le parjure entraînait l'exclusion sociale, tandis que sous la dynastie des Carolingiens (Ier siècle), le parjure pouvait mener à l'amputation de la main droite. Dans le système judiciaire français actuel, le parjure est passible de 5 ans d'emprisonnement, d'une amende pouvant atteindre 75 000 euros et de la privation temporaire des droits civiques (art. 366 et 434-13 du Code pénal).

Lors d'un procès en France, plusieurs acteurs sont amenés à prêter serment, notamment les experts judiciaires, les interprètes, les jurés et les témoins. Chacun est appelé à le faire lors de son entrée en jeu dans un procès. Le contenu de ce serment varie en fonction du rôle de chacun. Il peut prendre la forme de jurer de "traduire fidèlement les paroles des personnes parlant un langage différent" pour les interprètes (art. 344 et art. 407 du Code pénal), ou de "parler sans haine ni crainte, dire toute la vérité, rien que la vérité" pour les témoins en France (art. 331 et art. 335 du Code pénal), et également en Belgique. Ce serment montre l'exigence de véracité à laquelle sont soumis les témoins lorsqu'ils s'engagent à ne fournir que des informations sincères. Dans les systèmes judiciaires français et belge, la prestation du serment constitue un engagement envers soi-même, sans invoquer d'entités extérieures. Ce type de formulation se retrouve dans la majorité des systèmes judiciaires européens, où le serment est prononcé oralement et n'a pas nécessairement de connotation religieuse. En revanche, dans des pays comme les États-Unis ou le Royaume-Uni où le serment est très présent au sein de la culture politique et judiciaire du pays (Ulrich, 2020), le serment est généralement religieux (par exemple, la main posée sur un texte sacré), mais il peut également être remplacé par une affirmation solennelle sans référence à Dieu. Les serments traditionnellement liés à des puissances religieuses étaient courants dans les anciens systèmes judiciaires et impliquaient un engagement solennel envers Dieu ou à une divinité pour attester de la véracité des déclarations ou de l'intention sincère de respecter ses

engagements (Webster cité par Mercier, 2020, p.7). Aujourd’hui, en France, les individus ont le choix, selon leur croyance, de prêter serment sur un objet religieux ou sur leur propre honneur. Cette évolution reflète l’émergence d’une nouvelle rationalité, marquée par le remplacement de la souveraineté divine par le pacte social, encourageant ainsi le respect mutuel et l’honnêteté (Verdier, 1992b, p.430).

Dans le domaine judiciaire français, la prestation d’un serment revêt diverses formes :

La première de ces formes est celle du serment décisoire (articles 1385 à 1385-4 du Code civil français). Ce serment est proposé par un plaideur à son adversaire dans le cadre d’un litige civil. Si l’adversaire accepte et prête ce serment, cela constitue une preuve légale suffisante pour le juge, qui peut alors donner raison à la partie qui a formulé l’offre. Ce serment engage moralement et religieusement le prêteur envers Dieu, le disculpant ainsi totalement devant la cour. Cette forme de serment était utilisée surtout lorsque le plaignant supposait que son adversaire était attaché à ses convictions religieuses ou morales, le dissuadant ainsi de mentir sous serment. Cependant, en raison de son caractère religieux, ce serment est devenu de plus en plus rare dans la pratique moderne.

Une seconde forme est le serment suppléatoire, que le juge peut proposer à l’une des parties lorsque les preuves ou arguments présentés ne sont pas suffisants pour le convaincre. Ce serment, qui visait à suppléer un manque de preuve, est aujourd’hui obsolète dans la procédure civile.

Enfin, la forme actuelle et la plus courante est le serment promissoire, qui est principalement utilisé dans le cadre du témoignage judiciaire. Ce serment engage le témoin à comparaître, à dire la vérité, à fournir des preuves sincères et à se soumettre à la décision du tribunal (Verdier, 1992a, 1992b). Cette forme, plus récente, diffère de l’ancien serment, qui se limitait à confirmer la véracité d’une déclaration déjà faite. Aujourd’hui, le serment est prêté avant que le témoin ne dépose, et les rituels religieux qui l’accompagnaient ont été largement diminués, se limitant souvent à des gestes symboliques tels que lever la main droite ou poser la main sur un texte sacré. Selon Jacob (1992a), la crédibilité du témoignage repose désormais principalement sur l’appréciation des jurés, juges ou magistrats, plutôt que sur l’engagement religieux.

3.2 Le serment au quotidien

Promettre, s'engager solennellement ou prêter serment ne sont pas des actes réservés à certains milieux professionnels. En effet, les individus s'engagent et jurent régulièrement pour tenter de convaincre autrui. Cependant, le serment institutionnalisé diffère par sa formulation stricte et rigoureuse, contrairement au serment interindividuel qui permet plus de liberté. Selon Lecointre (1992), cette liberté pourrait diminuer l'impact du serment institutionnel. Anneveldt (1981) soutient que cette banalisation peut faire craindre que "la prestation du serment soit en train de devenir une chose routinière et, de ce fait, quelque chose d'insignifiant..." (cité par Schreiner dans Verdier, 1992a, p. 169).

L'évolution des différents types de serments dans le domaine judiciaire révèle une diminution de la morale religieuse et une valorisation accrue de l'honneur et de la morale individuelle. Le serment traditionnel, désormais laïcisé dans de nombreux pays, se définit comme une déclaration sur l'honneur. Cependant, cette valeur de l'honneur, mise en jeu lors des prestations de serments institutionnels, peut-elle encore être considérée comme une "valeur transcendante" dans notre société moderne (Beigner dans Verdier, 1992b) ?

L'efficacité du serment semble pouvoir être questionnée, tendant à perdre de son importance dans nos sociétés modernes en raison de sa répétition et de son usage quotidien (Reuter, 1992 ; Schreiner, 1992). Selon Jacob (1992a), la parole du témoin n'a plus de valeur en soi, son poids dépendant uniquement de l'appréciation des jurés, juges et magistrats. Bien qu'il ait évolué vers une forme laïque, le serment reste une pratique bien ancrée dans les procédures judiciaires (Verdier, 1992a). Cependant, son usage répété dans différents contextes peut affaiblir son impact, et son influence réelle sur les témoignages est encore mal connue dans nos sociétés modernes (Jacob, 1992b ; Reuter, 1992 ; Schreiner, 1992). Pourtant, la recherche montre que s'engager à dire la vérité, au travers d'un engagement ou une promesse, peut réellement influencer le comportement. Chez les enfants, une simple promesse d'honnêteté augmente la probabilité de dire la vérité et réduit les fausses déclarations (Lyon & Dorado, 2008 ; Talwar et al., 2002). Elle diminue aussi les comportements de triche et favorise les aveux, même chez les très jeunes enfants (Heyman et al., 2015). Ces effets dépendent toutefois du contexte dans lequel la promesse est faite (Heyman et al., 2019).

La promesse de dire la vérité, lorsqu'elle est effectuée dans un contexte clair et définit, peut

renforcer la sincérité mais si le contexte est flou, son effet peut être limité (Street, 2015). Le fait que le serment judiciaire soit souvent prononcé de manière procédurale, quasi automatique, soulève donc des questions sur son efficacité réelle dans les témoignages. En dehors du milieu judiciaire, de nombreuses études montrent que le simple fait de s'engager verbalement à faire quelque chose augmente la probabilité de réellement le faire. Par exemple, les personnes qui promettent d'administrer un médicament, d'adopter un comportement écologique ou de payer leurs impôts à temps sont plus susceptibles de tenir parole (Joule et al., 2007 ; Kulik & Carlino, 1987 ; Mazar et al., 2008). Ces travaux relèvent de la théorie de l'engagement. "L'engagement se définit comme un lien ou un engagement psychologique de l'individu envers des actes comportementaux" (Kiesler et Sakumura, 1966 dans *Journal of Personality and Social Psychology* p. 349, trad. libre). Il joue un rôle dans la résistance au changement d'attitude. Plus un individu est engagé dans un acte, plus il sera motivé à ajuster ses attitudes pour rester cohérent avec cet acte. Ce besoin de cohérence peut amener une personne à éviter les contradictions, à justifier ses choix ou à préserver son image auprès des autres (Kiesler et al., 1974).

En ce sens, le serment ne doit pas être envisagé uniquement comme une formalité judiciaire, mais bien comme un acte d'engagement visible, susceptible d'influencer à la fois celui qui le prononce et ceux qui y assistent. Le serment, par sa dimension symbolique et sociale, active ces mécanismes. Il pourrait donc agir à la fois sur la personne qui s'engage, en renforçant sa responsabilité perçue, et sur les observateurs, en influençant leur perception de sa sincérité ou de sa crédibilité. Son impact dépend alors du sens qui lui est attribué, du contexte dans lequel il est prononcé et de la manière dont il est perçu, aussi bien par le témoin que par ceux qui reçoivent son témoignage.

3.3 Le serment comme engagement

Depuis les travaux de Lewin (1947), il est établi qu'un véritable changement de comportement repose souvent sur une action initiale qui engage l'individu. La théorie de l'engagement s'appuie sur cette idée en montrant qu'un simple acte, réalisé de manière volontaire, peut créer un lien psychologique avec un comportement futur. Kiesler et Sakumura (1966) furent les premiers à formaliser les fondements de la psychologie de l'engagement, en avançant que seuls les actes engagent l'individu et ce, à des degrés variables selon le contexte. Cet engagement est d'autant plus fort lorsque la promesse est faite de manière volontaire (Jacquemet et al., 2011).

La notion de "persévération" permet d'expliquer que lorsqu'un individu s'engage librement dans un acte, il modifie ses attitudes de manière autonome afin de rester cohérent avec son comportement. Lorsque des individus s'engagent publiquement en faveur d'une prise de position, ils peuvent éprouver un malaise face aux conséquences sociales de cet engagement. Ils ont alors tendance soit à éviter d'y réfléchir, soit à chercher des excuses ou des justifications pour atténuer la portée de leur acte. Ces comportements indiquent qu'un engagement explicite incite les individus à gérer leur image et leur responsabilité, influençant ainsi la manière dont ils perçoivent leurs propres attitudes (Kiesler et al., 1974). Par la suite, Joule et al. (1987) ont identifié cinq facteurs situationnels susceptibles d'amplifier l'engagement : (1) le sentiment de liberté lors de l'accomplissement de l'acte, (2) la répétition de l'acte, (3) son caractère public (dans un cadre institutionnel ou interpersonnel), (4) son irrévocabilité, et (5) son coût (par exemple, la sanction en cas de parjure). Joule et al. (1989) ont prolongé ces travaux en formulant le paradigme de la soumission librement consentie. Ce modèle stipule que l'engagement dans un acte non problématique (conforme aux attitudes préexistantes) renforce les attitudes associées, tandis que l'engagement dans un acte problématique (contraire aux attitudes) induit une modification de ces attitudes. Enfin, Joule et al. (2007) ont montré que s'engager pleinement dans un acte peut non seulement modifier son propre comportement, mais aussi inciter autrui à changer le sien. D'après eux, plus cet engagement est volontaire, explicite et public, plus il pousse l'individu à ajuster ses attitudes pour rester cohérent avec son action. Ainsi, le serment est un acte d'engagement particulièrement puissant, car il combine performativité, engagement moral et responsabilité sociale. Il illustre parfaitement comment le langage peut être action et comment, par une simple phrase, une personne peut transformer ses devoirs, sa position ou même la relation qu'elle entretient avec les autres.

Du point de vue de la théorie du langage (Austin, 1991 ; Searle, 1969), la prestation d'un serment pourrait être perçue comme un acte social de langage performatif. Contrairement aux énoncés constatifs, qui décrivent un état de fait et peuvent être évalués comme vrais ou faux (par exemple : "Le ciel est bleu"), un énoncé performatif comme "Je jure de dire la vérité" ne décrit pas la réalité, mais réalise une action simplement en étant prononcé. Ainsi, le serment, lorsqu'il est formulé de manière explicite par une personne investie d'une certaine autorité ou dans un cadre institutionnel approprié, est un acte de langage qui engage socialement et juridiquement. Pour qu'un tel acte soit efficace, il doit satisfaire certaines conditions : le locuteur doit avoir la légitimité d'énoncer ce serment (par exemple, un témoin dans un procès), les circonstances

doivent être appropriées (comme un cadre judiciaire ou solennel), et l'intention de l'énonciateur doit être sincère. Si l'une de ces conditions manque, l'acte performatif peut échouer, on parle alors d'échec ou d'abus (lorsque l'intention est fausse ou manipulée). Par exemple, un serment prononcé sans y croire ou en dehors du cadre légal perd de sa force engageante. Du point de vue d'Austin (1991), le serment peut aussi être analysé selon les trois niveaux d'un acte de langage : au niveau locutoire, on produit une phrase grammaticale correcte ("Je jure de dire toute la vérité") ; au niveau illocutoire, qui montre l'intention derrière l'acte ; et au niveau perlocutoire, on peut produire un effet sur l'observateur, comme instaurer la confiance ou la crainte de la sanction en cas de parjure. En ce sens, le serment représente aussi un acte commissif (intention d'action future), dans la typologie de Searle (1969), car il engage le locuteur à une action future (ici dire la vérité) sous peine de sanctions. Il peut également relever des actes déclaratifs, lorsque son énonciation produit un changement de statut social ou juridique : par exemple, lorsqu'un magistrat déclare "Je vous déclare sous serment", cela modifie officiellement la situation de la personne. Enfin, le serment peut être direct ou indirect. Un serment direct serait formulé de manière explicite et institutionnalisée (e.g., "Je Jure de parler sans haine ni crainte, dire toute la vérité, rien que la vérité"). Un engagement indirect peut se manifester dans des contextes interpersonnels par des phrases plus nuancées comme "Je te promets", tout en gardant un poids performatif selon le contexte. Ces distinctions s'appuient sur les principes conversationnels de Grice (1975), notamment le principe de coopération, qui régit la manière dont les intentions sont comprises même lorsqu'elles ne sont pas exprimées de manière littérale. Comme l'explique Le-cointre (1992), le serment constitue une modalité particulière de l'engagement, dans la mesure où tout engagement implique "la sanction de son non-respect". Cette prestation, considérée à la fois comme un acte de langage et un acte social, engage ainsi le jureur dans "une série d'actions à venir" (Reuter, 1992). Par cet engagement, la personne qui prête serment signale l'adoption de nouveaux comportements visant à initier ou favoriser un changement d'attitude.

D'après la description du phénomène d'engagement effectuée par Michael et al. (2016), le serment peut être interprété comme une forme explicite de l'engagement interpersonnel. Dans ce cadre, un serment fonctionne comme une promesse explicite, publique et souvent solennelle, donnée à autrui sous condition de reconnaissance mutuelle. Par exemple, quand un individu prête serment avant de répondre à un questionnaire ou de témoigner, il accepte explicitement une obligation morale vis-à-vis d'un tiers (le policier, le public, l'institution), qui reconnaît cette déclaration comme un engagement. Zickfeld et al. (2024) émettent un lien entre le serment et

la notion d’engagement social. L’engagement social se définit comme la disposition d’un individu à agir parce qu’un autre ou un groupe attend quelque chose de lui (Michael et al., 2016) et joue un rôle dans le renforcement des relations sociales. Il peut inciter les individus à persévéérer dans des actions collectives (Hamann et al., 2012 ; Székely & Michael, 2018), à adopter des comportements sociaux responsables (Katzev & Wang, 1994 ; Lokhorst et al., 2013), et à respecter des normes partagées (Jacquemet et al., 2018). Dans ce cadre, les serments d’honnêteté sont considérés comme des formes explicites d’un engagement social, également qualifiées d’engagements externes. En effet, prêter serment ne se réduit pas à l’adoption d’une règle morale abstraite, cela implique également un engagement envers une entité ainsi qu’envers toute personne mise au courant de cet engagement. Ainsi, lorsqu’un individu signe un serment, il s’engage simultanément envers la norme d’honnêteté et envers les agents sociaux ou symboliques qui en sont témoins, ce qui pourrait avoir une influence sur l’individu qui s’y engage et les observateurs de cet acte.

D’après Bartels et al. (2015), au sein de chaque culture existent des conventions sociales ou standards qui devraient conformer chaque individu à ces normes. Cette dimension culturelle peut moduler l’effet du serment, comme l’illustrent les travaux en économie de Carlsson et al. (2013). Les résultats de cette étude révèlent des effets qui varient selon le contexte culturel : en Chine, la prestation d’un serment tend à réduire la variance des réponses et à modérer les montants déclarés, traduisant peut-être une pression normative plus forte vers la retenue et la conformité. En Suède, en revanche, le serment accroît la disposition à payer, possiblement en activant un engagement moral personnel plus affirmé. Ces discussions suggèrent que l’efficacité du serment ne peut être envisagée indépendamment des cadres culturels et sociaux dans lesquels il est mobilisé.

3.4 Le serment comme variable système

Dans le cadre d’une salle d’audience, tout comme dans une situation expérimentale, le contexte dans lequel un individu est amené à témoigner peut profondément influencer la manière dont il accède à ses souvenirs, les évalue, puis décide de les transmettre. Cette influence peut être interprétée à travers le concept de "*demand characteristics*" (caractéristiques de la demande), tel que défini par Orne (2002). Ces caractéristiques de la situation, qu’il s’agisse

du comportement de l'interrogateur, des instructions données, ou de l'environnement dans son ensemble, fournissent des indices explicites ou implicites sur les comportements attendus de la part de la personne interrogée. En d'autres termes, les individus ne répondent pas uniquement en fonction de ce qu'ils savent, mais aussi en fonction de ce qu'ils pensent devoir dire pour répondre aux attentes perçues.

Dans cette optique, la prestation de serment peut être envisagée comme une variable système (Wells, 1978 ; pour une discussion, voir Jacquemet et al., 2024), car elle structure la situation de témoignage en orientant le comportement du témoin. Le serment est susceptible d'intervenir en amont de la prise de décision, en agissant sur les critères utilisés par l'individu pour évaluer ce qu'il décide de dire. Le serment agit alors comme un signal institutionnel fort : il rappelle explicitement l'enjeu moral, social et légal de l'exactitude du témoignage, et ce rappel peut entraîner un ajustement du comportement du témoin, motivé par le désir de se conformer aux normes sociales de véridicité, ou par peur de la sanction. Le serment peut donc s'inscrire dans la logique des caractéristiques de la demande. Il constitue une forme de consigne explicite qui informe le témoin sur ce qui est attendu de lui : non seulement dire la vérité, mais également produire un discours perçu comme sincère, fiable et aligné sur la norme judiciaire. Ce signal peut renforcer la motivation à "bien faire", mais il peut aussi induire une conformité stratégique, où le témoin cherche moins à être vérifique qu'à paraître crédible. Autrement dit, la posture adoptée par le témoin peut ne pas découler uniquement de l'exactitude de ses souvenirs, mais de l'adéquation de ses réponses avec le cadre socialement instauré par le rituel du serment. Ce phénomène est observable également dans des cadres expérimentaux. Par exemple, des études testant l'influence des entretiens cognitifs montrent que la formulation des consignes (e.g., comme insister sur l'importance de l'exactitude ou rappeler l'absence de conséquences en cas de non-réponse) influence fortement la quantité et la qualité des informations rapportées par les témoins (Demarchi & Py, 2006 ; Fisher & Schreiber, 2007). Dans ce cas, comme dans le contexte judiciaire, c'est la manière dont l'environnement structure les attentes qui module les stratégies de rappel du témoin. La prestation d'un serment pourrait donc s'ajouter à l'ensemble des indices contextuels qui façonnent la dynamique décisionnelle du témoignage, en agissant comme un amplificateur des normes d'honnêteté, mais aussi comme une contrainte susceptible d'orienter la sélection des informations rapportées.

4. PROBLÉMATIQUE

Dans le cadre d'un procès, le témoignage d'un individu peut jouer un rôle décisif. Pourtant, les recherches en psychologie ont montré que ces témoignages, loin d'être toujours fiables, peuvent être influencés par de nombreux facteurs, qui se distinguent notamment en deux catégories : les variables système et les variables estimatrices (Wells, 1978). Le stress, les consignes, le délai entre les faits et le témoignage, ainsi que les biais cognitifs ou les pressions sociales peuvent altérer la manière dont la personne perçoit, stocke en mémoire et restitue les événements. Ces influences peuvent mener à des erreurs, parfois graves, allant jusqu'à la condamnation de personnes innocentes (« Innocence Project », 2025 ; « Registry of Exonerations », 2025). Face à ce constat, le serment pourrait constituer un levier pour renforcer la fiabilité des déclarations. Présenté comme un acte solennel, à la fois moral et social, le serment vise à structurer les conditions de l'énonciation du témoignage pour favoriser sa sincérité. Quand une personne prête serment, elle s'engage publiquement à respecter une promesse, ce qui peut renforcer sa volonté de rester cohérente avec cet engagement. Selon la théorie de l'engagement (Joule & Beauvois, 1989 ; Kiesler & Sakumura, 1966), prêter serment, c'est agir publiquement d'une manière qui modifie ses propres attitudes afin de rester cohérent avec ce qu'on a affirmé. C'est aussi un acte de langage illocutoire (Austin, 1991) ; prêter serment n'est pas seulement dire une phrase : c'est agir par les mots. En déclarant "Je jure de dire la vérité", le témoin se place dans une posture particulière, encadrée par la loi et reconnue par les autres. Le simple fait de prononcer cette phrase dans un contexte solennel ou institutionnel (tribunal, enquête) peut donc modifier le comportement d'un individu. Dans cette thèse, nous proposons d'interroger dans quelle mesure le serment permet réellement de renforcer la fiabilité et la qualité d'un témoignage.

Alors qu'il est très présent dans nos procédures judiciaires, le serment reste peu documenté dans la littérature en psychologie du témoignage. Nous avons donc, dans un premier temps, réalisé une revue de la littérature en adoptant la méthodologie d'une scoping review (Étude 1) afin

de cartographier les travaux existants dans plusieurs disciplines expérimentales sur le serment d'honnêteté et d'en extraire les apports, les limites, et les pistes qu'il reste à explorer. Nous nous sommes ensuite intéressés aux représentations sociales (Abric, 2001 ; Moscovici, 2001) du serment (Études 2a et 2b), en interrogeant aussi bien les professionnels du domaine judiciaire que des individus tout-venants. Ces travaux préliminaires ont ainsi pu permettre d'établir un premier état des lieux des représentations collectives autour du serment et d'enrichir notre compréhension de son rôle.

À l'aide de la littérature en psychologie du témoignage, nous avons identifié trois dimensions particulièrement pertinentes afin de tester l'influence du serment. La mémoire humaine, centrale dans le processus de témoignage, mais malléable et vulnérable à de nombreuses influences. Considérée comme une variable estimatrice, elle ne peut être contrôlée par le système judiciaire. En revanche, les variables système, c'est-à-dire des éléments que l'on peut modifier grâce à des procédures précises, comme la présence d'un serment, peuvent avoir une influence sur ces variables estimatrices. Le serment pourrait avoir un effet direct sur le fonctionnement cognitif du témoin : en l'amenant à être davantage investi dans le rappel, à être plus attentif à ce qu'il dit, et à mieux évaluer la fiabilité de ses propres souvenirs. Tout comme la confiance peut refléter l'auto-évaluation de la mémoire, le serment pourrait modifier cette auto-évaluation en augmentant la vigilance du témoin sur l'exactitude de ses souvenirs, en renforçant sa motivation à distinguer ce dont il est certain ou/et incertain et en modifiant potentiellement l'expression de sa confiance. Dans ce contexte complexe où les décisions du témoin sont constamment influencées par des contraintes cognitives, le serment pourrait jouer un rôle régulateur dans les mécanismes de décision et de monitoring. Le serment pourrait amener le témoin à maintenir un critère décisionnel plus strict, en s'efforçant de rapporter uniquement les informations dont il est raisonnablement sûr, et à éviter de "combler les trous" de sa mémoire pour répondre aux attentes implicites de l'interrogateur. Ce processus est particulièrement pertinent dans le cadre du compromis entre précision et informativité décrit par la notion de grain size (Goldsmith et al., 2002)(voir partie 2.2.2). En situation normale, les témoins peuvent être poussés à fournir des réponses à grain fin ou à grain grossier, en fonction des pressions sociales et de leurs stratégies de monitoring. Le serment pourrait intervenir ici comme une variable système, susceptible d'influencer la sélection de la taille de grain, en valorisant la qualité et la prudence dans l'expression des souvenirs. Dans les Études 3a et 3b, nous avons examiné l'influence de la prestation d'un

serment sur la mémoire des témoins et la manière dont ils choisissent des informations à rappeler, à partir d'un protocole expérimental inspiré de la théorie du grain size, dans un contexte individuel ou collectif.

Dans les situations d'audition, le comportement du témoin ne résulte pas seulement de ce qu'il sait ou croit avoir vu, mais également de la manière dont il perçoit le rôle qu'il doit jouer dans la situation d'interrogatoire. Dans ce contexte, le rituel de la prestation de serment agit comme un signal normatif fort, susceptible de modifier les attentes perçues et les stratégies décisionnelles du témoin. Le serment reconfigure la situation sociale dans laquelle s'inscrit le témoignage. Ce faisant, il peut inciter le témoin à formuler ses réponses non plus en fonction de la conformité aux attentes de l'interrogateur, mais selon un critère de vérité perçue. En d'autres termes, le témoin pourrait chercher non plus à "à se conformer" ou à "être utile" à l'enquête, mais à "dire vrai", conformément à l'obligation morale et légale introduite par le serment. Alors que certaines pressions sociales incitent à la coopération ou à la soumission à l'autorité, le serment vient instituer une norme concurrente, qui valorise l'honnêteté. Dans ce cadre, la prestation d'un serment pourrait inciter le témoin à dire la vérité. Le serment deviendrait alors un outil pour agir sur les mécanismes décisionnels du témoin. Ainsi, dans la dernière étude de cette thèse (Étude 4), nous avons étudié l'impact du serment sur la tendance à mentir dans une situation de dilemme moral, afin de comprendre si et comment le serment peut freiner des comportements délibérément malhonnêtes.

À travers cet ensemble de travaux, notre objectif est de mieux comprendre le rôle que peut jouer le serment dans le contexte judiciaire, et d'évaluer son potentiel en tant que variable système mobilisable pour améliorer la qualité des témoignages, dans une perspective à la fois théorique et appliquée.

PARTIE EMPIRIQUE

5. ÉTUDE 1 - ÉTAT DES CONNAISSANCES - SCOPING REVIEW SUR LE SERMENT D'HONNÊTETÉ

Contexte de cette revue. Bien que le serment soit un élément important des procédures judiciaires, il reste relativement peu étudié dans la littérature expérimentale, notamment en psychologie du témoignage. Pour explorer de manière approfondie les recherches déjà menées sur ce sujet, nous avons opté pour une démarche spécifique : la réalisation d'une scoping review. Cette méthodologie permet de dresser une cartographie exhaustive des connaissances actuelles dans un domaine encore peu structuré. Notre objectif est ainsi de mieux comprendre comment le serment d'honnêteté a jusqu'à présent été étudié et d'en apprendre davantage sur son influence.

Dans cette partie, nous nous sommes intéressés à la prestation d'un serment, et plus spécifiquement au serment prononcé par un individu en amont de son témoignage. Ce serment est généralement formulé de la manière suivante : "Je jure de parler sans haine et sans crainte, de dire toute la vérité, rien que la vérité." ; il s'apparente à un serment d'honnêteté. À travers cette revue, nous nous intéressons aux études empiriques portant sur des serments à la formulation proche et véhiculant la même notion d'honnêteté. Selon Amog et al., 2022, plusieurs types de revues peuvent répondre à nos objectifs. Des revues quantitatives, notamment : (1) la revue systématique, définie comme "une forme de synthèse des connaissances qui tente de rassembler toutes les preuves empiriques répondant à des critères d'éligibilité prédéfinis afin de répondre à une question de recherche spécifique" ; et (2) la scoping review, ou revue de la portée, qui est "une forme de synthèse des connaissances abordant une question de recherche exploratoire visant à cartographier les concepts clés, les types de preuves et les lacunes dans la recherche liée à un domaine ou sous-domaine défini, en recherchant, sélectionnant et synthétisant systématiquement les connaissances". Une revue qualitative telle que la revue narrative pourrait également convenir. Celle-ci consiste à "étudier les théories centrales ou les mécanismes causaux identifiés dans de multiples études, en développant une explication de l'ensemble de la recherche, en re-

traçant l'évolution du champ ou en cartographiant les domaines couverts par la littérature dans une zone spécifique".

Afin de déterminer le type de revue le plus pertinent pour répondre à notre objectif, nous avons eu recours à l'outil Right Review (Amog et al., 2022), ce qui nous a permis d'obtenir un éclairage méthodologique rigoureux. Cette démarche nous a conduit à privilégier la scoping review, sur la base de plusieurs considérations clés. Le JBI Scoping Reviews Methodology Group, qui est un groupe de méthodologues dédié au développement de ressources et à la formation des individus, des organisations et des institutions sur les meilleures pratiques en matière de scoping reviews, a ainsi identifié plusieurs intérêts à la réalisation de ce type de revue (Munn et al., 2018, 2022).

La réalisation d'une scoping review présente ainsi plusieurs avantages dans le cadre de notre travail. Tout d'abord, ce type de revue permet d'identifier et d'examiner les caractéristiques ou facteurs associés à un concept donné, sans nécessiter de question de recherche formulée de manière strictement délimitée dès le départ. Son caractère exploratoire et sa souplesse dans la définition des termes de recherche la distinguent de la revue systématique, qui exige un protocole plus rigide. Elle nous permettra, d'une part, de mettre en évidence les lacunes dans la littérature existante, et d'autre part, d'identifier les types de données actuellement disponibles. Elle contribuera également à clarifier, structurer et cartographier les concepts clés relatifs au serment d'honnêteté. En repérant les questions de recherche déjà explorées, nous pourrons (1) dresser un état des lieux des recherches empiriques menées à ce jour sur ce sujet, et (2) identifier les zones encore peu investiguées. Ces objectifs, centrés sur une synthèse descriptive et empirique, contrastent avec ceux d'une revue narrative, généralement orientée vers une élaboration théorique plus large, sans protocole préétabli ni méthode de sélection systématique des sources. Par ailleurs, dans le contexte d'une thèse réalisée dans un temps limité, la scoping review apparaît comme une option plus réaliste et opérationnelle que la revue systématique, tout en offrant une rigueur méthodologique satisfaisante. En résumé, la réalisation d'une scoping review sur le serment d'honnêteté nous fournira une vue d'ensemble riche et nuancée des approches méthodologiques mobilisées dans les études empiriques existantes. Elle nous permettra d'identifier les lacunes, et les tendances, ainsi que les variables d'intérêt, en vue d'orienter nos futurs travaux de recherche.

Les étapes d'une scoping review

La réalisation d'une Scoping review comporte plusieurs étapes (Page, McKenzie et al., 2021 ; Page, Moher et al., 2021). Tout d'abord, nous avons effectué une recherche stratégique dans la littérature sur le serment, ce qui nous a permis de sélectionner un grand nombre d'articles sur le sujet. Ensuite, l'étape de filtrage a consisté à éliminer les sources non pertinentes issues de la recherche. Vient ensuite l'étape d'extraction, au cours de laquelle nous nous sommes concentrés sur certaines données des articles filtrés, en fonction d'un plan d'extraction préalablement établi. Enfin, toutes les données extraites ont été synthétisées. Pour nous accompagner dans les étapes de cette revue, nous avons choisi d'utiliser la plateforme en ligne "COVIDENCE", conçue spécifiquement pour faciliter le travail collaboratif pour ce type de revue. Les étapes relatives à sa construction sont résumées dans la figure ci-dessous (voir figure 5.1).

5.1 Méthode

5.1.1 Critères d'éligibilité

Les critères d'éligibilité ont été établis de manière à inclure uniquement les documents traitant spécifiquement du "serment d'honnêteté" et de son influence, tout en excluant ceux qui ne sont pas pertinents pour garantir la portée adéquate de cette étude.

Nous avons inclus dans notre base de données les études répondant aux critères suivants : (a) rapporter les résultats d'une étude empirique ; (b) être rédigées en anglais ou en français ; (c) se concentrer sur l'étude de l'influence d'un serment d'honnêteté similaire à celui prêté par un témoin (par exemple : "Je jure de dire toute la vérité, rien que la vérité"). Nous avons également pris en compte la (d) littérature grise, notamment les thèses de master ou de doctorat, actes de conférences, rapports, ainsi que les chapitres de livres présentant des études empiriques. Aucune restriction n'a été appliquée concernant le statut de publication, la conception de la recherche ou la méthodologie.

Nous avons exclu de notre base de données les études répondant à un ou plusieurs des critères suivants : (a) études portant sur le serment d'Hippocrate ou articles de médecine ; (b) études sur les serments éthiques ou professionnels ; (c) articles théoriques sans résultats empiriques.

riques ; (d) ressources dans une langue différente de l'anglais ou du français ; (e) études portant sur un serment autre que celui d'honnêteté ; (f) les revues de littérature, les articles théoriques, les commentaires ou les lettres aux éditeurs.

5.1.2 Stratégie de recherche et sources d'informations

Pour garantir l'exhaustivité de notre revue, nous avons élaboré une équation de recherche combinant des termes issus d'un vocabulaire contrôlé et des mots-clés pertinents. Cette approche permet de trouver un équilibre entre exhaustivité (capturer un maximum d'articles) et spécificité (exclure les articles non pertinents), garantissant ainsi des résultats de recherche complets et ciblés. À cette fin, nous avons effectué notre première recherche via les interfaces suivantes : Sociological Abstracts, ProQuest Criminology Collection, Web of Science, EBSCOhost et Google Scholar, à l'aide de l'équation de recherche comprenant le connecteur booléen "OR" entre les termes : "Judic* oath" OR "Oath" OR "Honesty oath". Nous avons exclu les termes suivants : "Not Hippocr* oath", "Not History", "Not Anthropology", "Not Ethics", "Not Oaths of Office". Ces termes exclus dans l'équation font référence à des types de serment non pertinents dans notre contexte. Par exemple, "Hippocrate" se réfère au serment prêté par les médecins, tandis que "History" ou "Anthropology" nous permettaient de restreindre la recherche afin de nous concentrer sur des domaines expérimentaux pertinents.

Les bases de données utilisées pour ces recherches incluaient : *Academic Search Premier*, *APA PsycArticles*, *APA PsycInfo*, *eBook Collection (EBSCOhost)*, *eBook Open Access (OA) Collection (EBSCOhost)*, *GreenFILE*, *LGBTQ+ Source*, *Library, Information Science & Technology Abstracts*, *Philosopher's Index*, *Psychology and Behavioral Sciences Collection*, *SocINDEX with Full Text*, *Women's Studies International*, *Web of Science Core Collection*, *KCI-KOREAN Journal Database*, *Scielo Citation Index*. Nous avons sélectionné ces bases de données en fonction de leur couverture des domaines pertinents. Des bases comme PsycINFO pour la littérature en psychologie, ou encore Web of Science, offrent un recouvrement important de la littérature dans divers domaines.

Concernant la recherche de la littérature grise, nous avons adopté plusieurs stratégies. Tout d'abord, nous avons utilisé, comme outil principal, Google Scholar. Ses fonctionnalités de recherche avancée permettent, en effet, de découvrir divers types de littérature grise, notamment

des rapports, des livres blancs, des actes de conférence, ou des documents non-publiés dans des revues scientifiques. Nous avons également effectué nos recherches via des réseaux alternatifs (par exemple, ResearchGate, LinkedIn) afin d'identifier des prépublications et des travaux non publiés. Enfin, nous avons exploré les bibliographies et citations dans les articles scientifiques pour découvrir de la littérature grise n'ayant pas été identifiée lors des recherches initiales.

Grâce à cette stratégie de recherche, nous avons importé un total de 1 090 références au format RIS². Parmi les documents collectés, 919 provenaient de la base Ebscohost, 111 de Web of Science, 40 de PsycINFO et 20 de ProQuest. De plus, trois documents correspondant à nos critères ont été identifiés par citation et ajoutés au processus, tandis que quatre autres ont été trouvés via des recherches sur Google Scholar à l'aide des mots-clés précédemment utilisés. Par ailleurs, une actualisation récente de notre revue de littérature via une recherche sur Google scholar (19/03/25) sur le serment a permis de repérer une méta-analyse sur l'engagement social (Zickfeld et al., 2024), publiée après les premières phases de réalisation de notre scoping review. Certains travaux recensés dans cette méta-analyse portaient sur des engagements d'honnêteté. Cette découverte nous a permis d'identifier quatre documents supplémentaires qui avaient échappé à nos recherches initiales. Deux de ces documents sont des travaux universitaires : un mémoire de Master réalisé en Géorgie, qui n'était pas encore disponible en ligne lors de nos premières recherches, et le préprint d'une thèse française récemment mis en ligne sur HAL. Les deux autres documents sont des articles publiés qui ne sont pas apparus dans nos recherches en raison d'un vocabulaire différent employé pour désigner le serment, notamment l'usage du terme anglais "pledge". Ensuite, l'outil Covidence a permis de détecter 312 doublons parmi les références importées, qui ont ensuite été retirés de nos analyses. Ainsi, 789 documents ont finalement été inclus à l'étape de filtrage.

5.1.3 Processus de sélection

Avant d'entreprendre la réalisation de cette scoping review, il a été nécessaire de constituer une équipe afin de m'assister tout au long des différentes étapes du processus. Selon Peters et al. (2020), la vérification des documents à chaque étape requiert au minimum deux évaluateurs. Toutefois, en cas de désaccord, il est recommandé de mobiliser au moins trois personnes afin de permettre une résolution efficace des conflits. Ces personnes étaient donc indispensables

2. Le format RIS (Research Information Systems) est un format de fichier standardisé utilisé pour échanger des références bibliographiques entre logiciels de gestion de références.

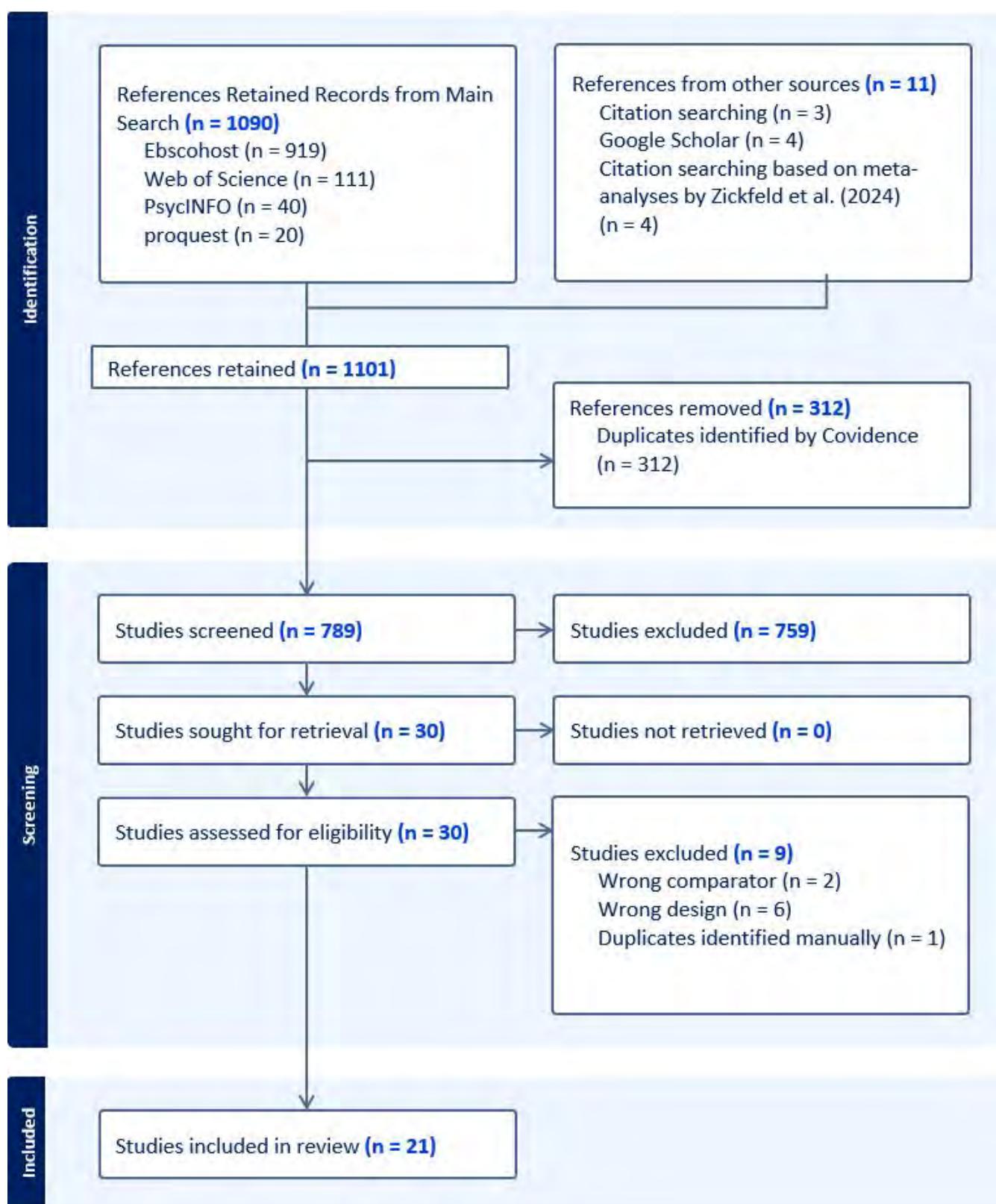


FIG. 5.1 – Diagramme de PRISMA - Le Serment d'honnêteté

pour donner leur avis et émettre un jugement sur les documents sélectionnés. Antoine Marques Mourato, Malvina Brunet et Céline Launay, tous chercheurs en psychologie sociale, ont accepté de m'accompagner sur ce projet. Leur rôle a été de garantir la rigueur et la validité des choix effectués, en participant à la sélection des études en considérant les critères définis et en assurant une validation croisée des décisions prises à chaque étape de la revue. Afin de déterminer quels documents sélectionner, des consignes précises ont été données aux collaborateurs via le logiciel COVIDENCE. À l'étape de filtrage, Malvina Brunet et moi-même avons voté pour les éléments à inclure ou à exclure, et en cas de conflit dans les votes, Céline Launay est intervenue pour résoudre les indécisions. Malvina Brunet et moi même avons également participé à l'étape d'extraction et Antoine Marques Mourato est intervenu pour apporter son aide. Les quatre documents récemment ajoutés ont été relus et validés par Céline Launay et ont été intégrés à l'étape d'extraction. Une nouvelle fois, Antoine Mourato, Malvina Brunet et moi même avons repris le processus d'extraction avec ces nouveaux documents.

5.1.4 Examen et sélection des documents

Conformément aux recommandations de Page, McKenzie et al. (2021) et Peters et al. (2020), une première étape de filtrage a été réalisée sur la base des titres et résumés des articles. À ce stade, seules les informations suivantes étaient visibles : le titre, les auteurs, l'année de publication, le nom de la revue et le résumé. Deux évaluateurs ont alors dû statuer sur l'inclusion ou l'exclusion de chaque article, en justifiant systématiquement leur décision sur la base des critères d'inclusion et d'exclusion préalablement établis. En cas de désaccord, un troisième évaluateur intervenait pour départager les avis et éviter les égalités dans les votes. À l'issue de cette première étape, 759 documents ont été écartés, la grande majorité ne comportant aucun paradigme expérimental testant l'effet d'un serment. Finalement, 30 documents ont été retenus à ce stade.

La seconde étape de filtrage a été conduite à partir de l'analyse complète des documents sélectionnés. L'objectif était de vérifier de manière plus approfondie que les critères d'inclusion étaient bien respectés. Les évaluateurs ont cette fois eu accès aux textes intégraux et ont de nouveau procédé à une évaluation, en justifiant systématiquement leur choix d'inclure ou d'exclure chaque article. À l'issue de cette phase, neuf documents supplémentaires ont été exclus pour les raisons suivantes : (1) la formulation du serment ne correspondait pas (2 documents); (2) aucun

paradigme expérimental n’était présent (6 documents) ; (3) l’article était un doublon publié sous un autre titre (1 document). Au total, 21 documents ont été conservés pour l’analyse finale et ont fait l’objet d’une extraction (voir tableau 5.1).

5.1.5 Extraction des données

Chaque élément sélectionné pour l’extraction était lié aux objectifs de cette scoping. Les données ont été collectées à l’aide d’un formulaire standardisé sur covidence par nos soins, précisant les éléments suivants : titre du support de publication, auteurs, année de publication, pays, hypothèses, objectifs, méthodologie, caractéristiques de la population, design expérimental et résultats principaux. Pour chaque document inclus, l’effectif des échantillons ainsi que les caractéristiques des participants (données socio-démographiques) ont été systématiquement relevés. Conformément à l’approche adoptée, aucune évaluation critique de la qualité méthodologique des études n’a été réalisée, l’objectif étant de fournir une cartographie exhaustive des recherches disponibles, indépendamment de leur robustesse méthodologique. En cas de désaccord entre évaluateurs lors de l’extraction des données, des procédures de conciliation prédéfinies ont été appliquées. Celles-ci consistaient soit à réexaminer collectivement le document source, soit à engager une discussion visant à établir un consensus (Peters et al., 2020). Une fois les informations extraites pour chaque document, l’ensemble des données a été téléchargé sous un format Excel, et une fois les données extraites, nous avons pu procéder à leur synthèse (voir tableau 5.2.4)

5.2 Résultats et analyses

5.2.1 Caractéristiques des études

Les 21 documents retenus s’échelonnent de 2008 pour le plus ancien à 2024 pour le plus récent (voir tableau 5.2.4). La majorité des participants était recrutée sur des campus universitaires ou en ligne. Parmi l’ensemble des expérimentations recensées ($N = 29$), neuf ont été conduites en ligne et vingt en laboratoire. Les chercheurs ayant exploré cet objet d’étude sont issus de plusieurs continents (voir Figure 5.2) tels que : l’Europe (France, Allemagne, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède, Géorgie), l’Amérique (États-Unis) et l’Asie (Chine, Israël). De plus, lorsque nous

TAB. 5.1 – Auteurs et titres des articles synthétisés dans la Scoping Review

Auteurs	Titre
Babin et al.	You can't hide your lying eyes : Honesty oaths and misrepresentation
Beck	How the honesty oath works : Quick, intuitive truth telling under oath
Beck et al.	Can honesty oaths, peer interaction, or monitoring mitigate lying ?
Carlsson et al.	The truth, the whole truth, and nothing but the truth—A multiple country test of an oath script
Heinicke et al.	The effect of pledges on the distribution of lying behavior : An online experiment
Jacquemet et al.	Does the oath enhance truth-telling in eyewitness testimony ? Experimental Evidence
Jacquemet et al.	Can we commit future managers to honesty ?
Jacquemet et al.	Do truth-telling oaths improve honesty in crowd-working ?
Jacquemet et al.	Who'll stop lying under oath ? Empirical evidence from tax evasion games
Jacquemet et al.	Truth telling under oath
Jacquemet et al.	Coordination with communication under oath
Jacquemet et al.	Referenda under oath
Jacquemet et al.	Preference elicitation under oath
Kemper et al.	The effects of honesty oath and consequentiality in choice experiments
Kingsuwankul	Essays on the behavioral economics of dishonesty.
Leal et al.	Please be honest and provide evidence : deterrents of deception in an online insurance fraud context
Lyon et Dorado	Truth induction in young maltreated children : The effects of oath-taking and reassurance on true and false disclosures
McKay et al.	'So help me God' ? Does oath swearing in courtroom scenarios impact trial outcomes ?
Pe'er et Feldman	Honesty pledges for the behaviorally-based regulation of dishonesty
Schönenfelder	Throwing the die in Georgia : Does swearing an oath make students report honest answers ?
Wu et Cai	The role of the oath in credibility assessment

examinons les supports de publication de ces recherches nous constatons que sur les vingt et un documents, seize proviennent de l'économie expérimentale (e.g., *Journal of Behavioral & Experimental Economics*, *Research in agricultural & Applied Economics*, *Environmental & Resource Economics Groupement*). Seulement quatre documents proviennent de revues en psychologie (*Applied Cognitive Psychology*, *British Psychological Society*, *Child Abuse & Neglect*, *Journal of Investigative Psychology & Offender Profiling*), et un seul a été publié dans une revue scientifique spécialisée en sciences politiques et publiques européennes (*Journal of European Public Policy*).

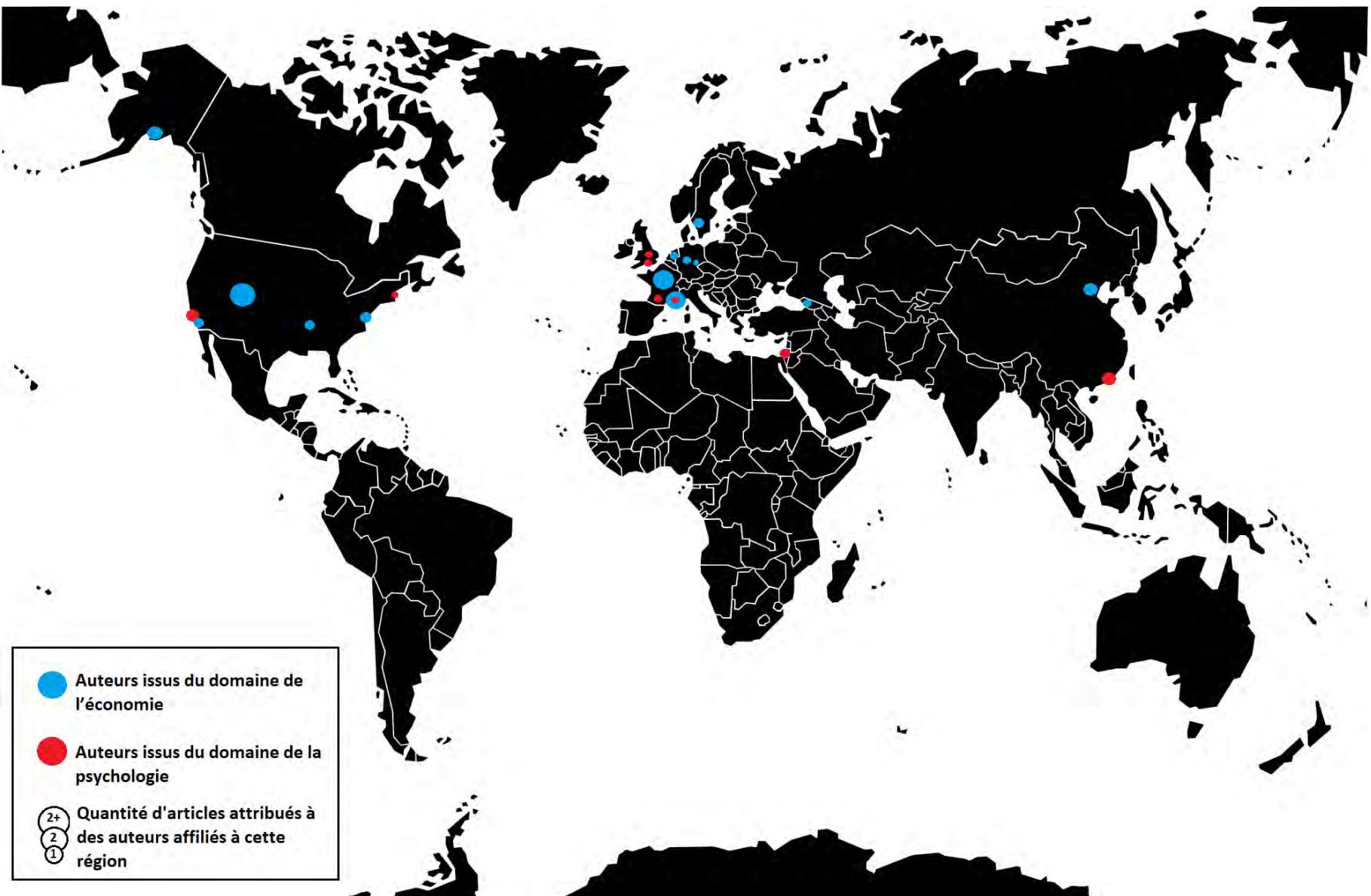


FIG. 5.2 – Répartition géographique des auteurs ayant réalisé ces études en fonction de leur discipline

5.2.2 L'influence du serment sur les comportements

La majorité des études recensées portaient sur l'influence de la prestation d'un serment sur les comportements malhonnêtes. Toutefois, les méthodologies employées variaient d'une recherche à l'autre. Ainsi, pour faciliter la lecture et la compréhension de cette partie, nous avons identifié quatre familles de méthodologies ayant pour objectif de faire apparaître des comportements mensongers, dans lesquelles nous avons regroupé ces études.

La première famille correspond au jeu de l'émetteur-récepteur, dans lequel un participant (l'émetteur) transmet une information à un autre (le récepteur), souvent dans un contexte où l'émetteur peut mentir pour obtenir un bénéfice personnel. Le mensonge est mesuré en comparant l'information transmise par l'émetteur avec l'information réelle.

La seconde famille d'études ne cherche pas à identifier les menteurs un par un, mais à détecter une tendance générale à la malhonnêteté dans l'ensemble des réponses. Pour cela, les comportements des participants sont comparés à une distribution théorique attendue. Par exemple, si une tâche aléatoire (comme un tirage de nombre) devrait produire des résultats répartis de façon uniforme, une concentration anormale de résultats avantageux est interprétée comme un signe de mensonge à l'échelle collective.

Une troisième famille repose sur des protocoles dans lesquels les participants déclarent leur préférence ou leur disposition à payer pour un bien ou une cause. Ces méthodes permettent de mesurer la véracité des préférences déclarées, notamment en introduisant des incitations monétaires pour limiter le biais hypothétique (écart entre réponse déclarée et comportement réel).

Enfin, une quatrième famille de méthodologies s'appuie sur le rappel de faits et de témoignages dans des contextes simulés. Les participants doivent déclarer des événements ou des comportements passés. Le mensonge est alors évalué par comparaison avec des données objectives détenues par les expérimentateurs et des incohérences détectées dans les témoignages.

Nous distinguerons ces études en fonction de leur type de méthodologie et examinerons en détail chacun de leur protocole, en mettant l'accent sur les variables manipulées et les différents contextes expérimentaux. Nous présenterons ensuite les principaux résultats obtenus, en analysant l'influence de la prestation d'un serment sur chacune des variables manipulées.

5.2.2.1 Les paradigmes du jeu "émetteur-récepteur"

Tout d'abord, dans l'étude de Jacquemet et al. (2019), les auteurs se sont appuyés sur le jeu de dé utilisé dans l'étude de Erat et Gneezy (2012). Tout d'abord, l'émetteur prend connaissance des gains associés à chaque face du dé, puis le lance ; lui seul connaîtra le résultat de ce lancer. Sur la base de cette information, l'émetteur doit ensuite décider quel résultat transmettre au récepteur, qui n'a ni accès au résultat du dé, ni aux gains potentiels, avant de recevoir le message. Par la suite, le récepteur choisit un résultat de dé entre 1 et 6, en fonction du message reçu. Le paiement pour les deux joueurs est ensuite déterminé en fonction de ce choix et du véritable résultat de dé. Quatre configurations de paiement illustrant les différents types de mensonges possibles : (1) La configuration "mensonge altruiste", l'émetteur ment, mais au détriment de ses propres gains, afin de favoriser le récepteur; (2) La configuration "mensonge égoïste", où l'émetteur ment pour maximiser ses propres gains, au détriment du récepteur qui subit une perte; (3) La configuration "mensonge pareto" qui correspond à une situation où tout le monde sort gagnant; (4) La configuration de contrôle où il n'y a aucune incitation à mentir. Les auteurs émettaient l'hypothèse que prêter serment découragerait les individus à envoyer un message qui ne correspondrait pas au résultat du dé, et qu'un rappel des valeurs morales lors de cette prestation diminuerait davantage les comportements mensongers, par rapport à la prestation d'un serment sans rappel des valeurs. Ils supposaient également que les mensonges égoïstes seraient plus susceptibles d'être influencés par la prestation d'un serment que les mensonges altruistes. Toutefois, il n'y a pas eu d'effet direct du serment sur l'occurrence des différents types de mensonges, mais dans la condition où le serment était accompagné d'un rappel des valeurs morales cela a permis de réduire la quantité de mensonges. Ainsi, la combinaison d'un serment d'honnêteté avec un environnement où les valeurs morales sont rappelées a un effet significatif sur la réduction des mensonges.

Jacquemet, Luchini, Rosaz et Shogren (2021) ont utilisé le même protocole, en supposant également que la prestation d'un serment influerait sur les comportements mensongers en fonction du type de mensonge (mensonge égoïste vs mensonge de Pareto), mais y ont introduit une nouvelle variable inter-sujets : l'identité de groupe. Ils ont fait varier l'appartenance du récepteur, qui peut être soit un étudiant issu de la même école de commerce que l'émetteur (in-group), soit un étudiant provenant d'un autre établissement ou d'une autre université (out-group). Les auteurs supposaient que les émetteurs seraient moins enclins à mentir lorsqu'ils interagissaient

avec un membre de leur groupe, en raison d'un sentiment de solidarité ou d'identification sociale, qui augmenterait leur réticence à causer du tort à un pair. Ils supposaient aussi que le serment aurait un effet plus fort en cas de conflit moral clair (mensonge égoïste et/ou hors-groupe), en renforçant la norme d'honnêteté face à un dilemme entre intérêt personnel et valeurs sociales. Les auteurs ont également introduit une mesure du bien-être subjectif afin de rendre visible le conflit moral ou le coût émotionnel d'un mensonge en fonction de la prestation d'un serment ou non. Les résultats montrent que l'effet du serment est principalement observé sur les mensonges égoïstes (qui nuisent au destinataire) tandis que son impact sur les mensonges de type Pareto (bénéfiques aux deux joueurs) est plus limité et statistiquement non significatif. L'effet du serment sur l'honnêteté est similaire dans les conditions in-group et out-group, mais dans l'out-group, il réduit surtout le nombre de menteurs systématiques, tandis que dans l'in-group, il limite davantage les mensonges égoïstes. De plus, le serment diminue l'ensemble des types de mensonges, mais seuls les mensonges égoïstes sont influencés par certaines caractéristiques individuelles, comme l'âge ou les capacités cognitives. Enfin, les données sur le bien-être subjectif suggèrent que le serment rend les mensonges plus coûteux : les participants qui mentent sous serment rapportent un niveau de bonheur inférieur, même dans le cas des mensonges de Pareto. Une nouvelle fois, via ce paradigme, Jacquemet et al. (2018) se sont intéressés à la qualité d'un message transmis entre l'émetteur et le récepteur et ont mis en avant que la prestation d'un serment augmenterait la véracité des annonces émises lors d'un jeu de communication entre deux joueurs. Cette étude sera décrite plus en détail par la suite (voir section 5.2.3).

Un travail de thèse de Kingsuwankul (2023) regroupe deux études testant l'efficacité du serment sur les comportements mensongers. La première a examiné si un serment d'honnêteté prêté par des conseillers financiers modifie leur propension à mentir et si cela influence les décisions d'investissement de leurs partenaires. L'auteur a également testé si le fait que les investisseurs soient ou non informés de l'existence du serment affecte leur comportement, mais nous reviendrons spécifiquement sur cette hypothèse dans la section suivante (voir section 5.2.3). Les participants ont été assignés aléatoirement à l'un des deux rôles : conseiller ou investisseur. Suite à cela, ils ont été placés dans l'une des quatre conditions suivantes : (1) aucun serment n'est prêté et aucune information particulière n'est communiquée à l'investisseur; (2) le conseiller prête serment et cette information est connue de l'investisseur; (3) le conseiller prête serment, mais l'investisseur l'ignore; (4) les investisseurs ne sont pas en interaction di-

recte avec un conseiller, mais reçoivent des messages pré-enregistrés provenant de conseillers ayant prêté serment dans la seconde condition. Puis, trois cartes étaient présentées au conseiller (chacune ayant 50 % de chance de contenir une étoile, symbole de succès) et ce dernier devait ensuite envoyer un message à l'investisseur sur le nombre d'étoiles observées. Enfin, l'investisseur choisissait d'investir ou non. Le résultat étant déterminé par un tirage aléatoire d'une des trois cartes. Les mensonges du conseiller pouvaient être soit détectables (par exemple, annoncer trois étoiles quand il y en a moins), soit contestables (comme annoncer deux étoiles de manière difficilement vérifiable). Selon l'auteur, l'impact du serment dépendrait de sa visibilité : s'il est inconnu des investisseurs, son effet sera réduit, notamment pour les mensonges détectables. La prestation d'un serment a diminué à la fois les mensonges détectables et contestables. Cependant, les résultats ont montré que les mensonges contestables (plus difficiles à détecter) étaient plus fréquents que les mensonges détectables, même sous serment. Cette réduction était particulièrement marquée lorsque les investisseurs étaient au courant que les conseillers avaient prêté serment.

Enfin, Beck (2021) a également utilisé ce paradigme émetteur-récepteur, en intégrant les rôles de conseiller et d'investisseur. L'auteur supposait qu'un serment d'honnêteté augmenterait le taux de vérité global, mais supposait également que la prestation d'un serment pourrait impacter le temps de décision. Selon lui, la décision de mentir prendrait plus de temps lorsque le conseiller est engagé par un serment d'honnêteté. À l'inverse, la décision de dire la vérité serait plus rapide. Les résultats de cette étude ont montré que la prestation d'un serment d'honnêteté augmente le taux de vérité global, mais également que sa prestation augmente le temps nécessaire pour prendre la décision de mentir. Selon l'auteur, cela serait dû à une intensification du dilemme moral pour le menteur, rendant la décision plus difficile à prendre. En revanche, pour les participants honnêtes, le serment a réduit le temps de la prise de décision. Ainsi, la prestation d'un serment d'honnêteté a rendu les décisions rapides moins sujettes à la stratégie, et les sujets qui se sont prononcés rapidement sous serment étaient plus susceptibles de dire la vérité.

Les études utilisant le paradigme émetteur-récepteur montrent que le serment d'honnêteté réduit notamment les mensonges égoïstes, en particulier lorsqu'il est associé à un rappel des normes morales. Il agit en augmentant le coût moral et cognitif du mensonge, ce qui freine les

comportements malhonnêtes. Son efficacité dépend du contexte : elle est renforcée si le serment est visible par autrui, et varie selon le type de mensonge et l'identité de l'interlocuteur (in-group vs out-group). Le serment allonge le temps de décision lorsqu'il s'agit de mentir, et favorise des réponses honnêtes plus rapides.

5.2.2.2 Comparaison entre distribution réelle et théorique

Dans une étude menée par Jacquemet, James, Luchini et al. (2021), les participants ont été invités à lancer virtuellement une pièce dix fois et à déclarer la face sur laquelle elle était tombée après chaque lancer. Pour chaque déclaration indiquant que la pièce était tombée sur "face", ils recevaient un bonus de dix centimes, en plus d'un dollar déjà acquis pour leur participation à l'expérience. Il n'y avait aucun bonus pour chaque déclaration "pile". Étant donné que les déclarations étaient réalisées en ligne et en privé, les participants étaient libres de déclarer la face qu'ils souhaitaient, qu'ils aient réellement ou non lancé la pièce. L'objectif de cette étude était d'observer si la prestation d'un serment avant la tâche permettait de réduire le nombre de déclarations mensongères et d'examiner si la prestation du serment influençait la réalisation effective de la tâche par les participants. Les auteurs supposaient que les participants seraient plus enclins à être honnêtes et qu'ils se sentirraient davantage obligés de respecter les règles après avoir prêté serment. Le mensonge était déduit lorsque la moyenne des résultats "face" déclarés par un participant approchait dix, alors que la moyenne attendue était de cinq avec une variance de un quart. Pour vérifier si les participants réalisaient réellement la tâche, les auteurs ont estimé le temps minimum nécessaire pour la compléter. Une participation inférieure à 30 secondes indiquait que le participant n'avait pas pleinement effectué l'expérience. Les résultats ont montré que la prestation d'un serment réduisait ce que les auteurs qualifient de "grands" mensonges, c'est-à-dire déclarer avoir obtenu 10 fois "face" sur 10 lancers. Cependant, la prestation du serment n'a pas eu d'effet significatif sur le temps passé à réaliser la tâche ou à l'éviter. Selon les auteurs, l'effet observé sur la diminution des comportements mensongers serait dû au fait qu'un mensonge plus important (grand mensonge) est plus coûteux sur le plan cognitif pour la personne, et que la prestation d'un serment rendrait cette déclaration encore plus coûteuse. Une autre partie de l'expérimentation consistait à inviter les participants n'ayant pas prêté un serment à s'engager sur l'honneur, à la fin de l'expérimentation, que le nombre de face qu'ils avaient déclaré était vérifique. Un peu moins de 10 % des participants ont refusé de signer ce serment, et parmi les réticents, se retrouvaient principalement ceux qui

avaient rapporté de "grands" mensonges ainsi que ceux qui n'avaient pas réellement effectué la tâche. Ainsi, les auteurs suggèrent que demander aux participants de prêter serment après la tâche pourrait permettre d'identifier les menteurs ainsi que ceux qui n'ont pas accompli la tâche.

Dans le même registre, Babin et al. (2022), ont demandé aux participants de remplir un questionnaire socio-démographique dans lequel ils étaient notamment invités à indiquer la couleur de leurs yeux. Avant cela, il leur avait été expliqué que certaines couleurs d'iris étaient plus rares que d'autres, et la distribution moyenne des couleurs d'iris aux États-Unis leur avait été fournie. Des instructions précisent qu'un bonus monétaire serait attribué en fonction de la couleur de leurs yeux, avec un montant plus élevé pour les couleurs plus rares. De plus, les participants ont complété un questionnaire portant sur leurs attitudes, et notamment leurs attentes concernant le comportement des autres lors de la déclaration de la couleur des yeux. Les auteurs supposaient que la prestation d'un serment d'honnêteté réduirait la probabilité du mensonge, c'est-à-dire que la majorité des participants rapportent une couleur d'iris plus rare. De plus, si les participants s'attendent à ce que les autres participants rapportent une couleur rare, il est plus probable qu'ils fassent de même. Malgré un effet modéré les résultats indiquent que prêter un serment d'honnêteté permet de réduire les mensonges, en particulier les "grands" mensonges, qui dans cette étude correspondent à déclarer la couleur d'iris la plus rare. Les participants ayant prêté serment passent davantage de temps sur la tâche par rapport à ceux n'ayant pas prêté serment. Il a été également constaté que si un participant croit que les autres participants vont rapporter des couleurs rares, il est plus enclin à faire pareil.

Par ailleurs, Schönfelder (2019) dans son mémoire de recherche en économie a mis en place un protocole expérimental reposant sur un lancer de dé. Lors de cette expérience, le participant lançait un dé à six faces, dissimulé sous un gobelet, de manière à ce que lui seul puisse voir le résultat. Il devait ensuite inscrire le chiffre obtenu sur une feuille, ce chiffre déterminant le montant de la récompense monétaire : 3 GEL³ pour un "1", jusqu'à 15 GEL pour un "5", tandis qu'un "6" ne donnait aucun gain supplémentaire. L'auteur formulait l'hypothèse qu'un serment d'honnêteté inciterait les individus à déclarer plus fidèlement le résultat réel du lancer. Cependant, comme le résultat n'était pas observable par l'expérimentateur, l'honnêteté ne pouvait être évaluée qu'au niveau agrégé, en comparant la distribution des résultats déclarés à la distribution

3. GEL est le code monétaire international pour le lari géorgien, la devise officielle de la Géorgie (le pays du Caucase et non pas l'État américain).

théorique d'un lancer aléatoire. Il était également supposé que si le serment était suffisamment engageant, la proximité physique entre le participant et l'expérimentateur lors du lancer de dé n'aurait pas d'influence sur le chiffre rapporté. Les résultats ont montré une baisse de la proportion de mensonges (de la déclaration du résultat "5") dans le groupe ayant prêté serment, mais cette différence n'était pas statistiquement significative. Concernant la position dans la salle, la prestation du serment n'a pas diminué l'effet de la distance physique : les participants les plus éloignés de l'expérimentateur, sous serment ou non, ont davantage menti.

L'étude de Beck et al. (2020) a mobilisé ce même paradigme pour tester l'effet du serment d'honnêteté, tout en analysant également les comportements en groupe. Cette expérience a manipulé trois types d'interventions différentes : (1) la prestation d'un serment ou non ; (2) le type de répercussion, directes : le mensonge d'un joueur affecte directement la rémunération d'un autre joueur ; indirectes : le mensonge affecte uniquement un tiers extérieur ; en groupe : deux participants décident ensemble quel nombre rapporter, influençant ainsi leur rémunération collective ; (3) la surveillance : un joueur observe l'autre et vérifie les résultats du dé, avec différents niveaux de rémunération pour le surveillant. Les résultats de cette étude suggèrent que certaines interventions, comme la prestation d'un serment et la surveillance, ont un impact significatif sur la réduction des comportements malhonnêtes, tandis que d'autres interventions, comme les types de répercussions directes et indirectes ainsi que la décision de groupe, semblent moins efficaces. Néanmoins, la surveillance s'est avérée plus efficace sur la diminution des comportements mensongers que la prestation d'un serment.

Avec une méthodologie similaire, Heinicke et al. (2019) ont demandé aux participants de réaliser dix manches de la tâche "Pair ou Impair" où les participants devaient déclarer un résultat pour tenter d'obtenir la somme maximale (par exemple, dans une manche, le bonus monétaire était attribué si le résultat annoncé était pair). À chaque manche, un participant générait un nombre aléatoire, puis annonçait ce nombre était pair ou impair. À la fin de chaque manche, les participants étaient informés du gain qu'ils recevraient si cette manche était sélectionnée pour le paiement. Les participants avaient tout intérêt à rapporter le résultat favorable à chaque manche, afin d'augmenter leurs chances de recevoir le montant le plus élevé. Dans cette étude, les auteurs ont fait varier le "cadrage du gain", ainsi que la prestation d'un serment d'honnêteté en amont de la tâche. Le cadrage du gain dans la condition "gain" consistait à indiquer aux participants

que les bonnes déclarations entraînaient des gains supplémentaires sur leur dotation initiale de 1,50 €. Dans la condition de cadrage de "perte", les participants étaient informés que les mauvaises déclarations entraînaient des pertes déduites de leur dotation initiale de 3 €. Enfin, dans la condition avec un serment d'honnêteté, les participants acceptaient de dire la vérité en cliquant sur "Suivant" après avoir vu un écran dédié à cet engagement. Dans l'autre condition, aucune déclaration d'honnêteté préalable n'était demandée. Les auteurs s'attendaient à ce que la prestation d'un serment amène les "menteurs extrêmes" (qui mentent dès lors que c'est avantageux) à devenir des "menteurs partiels" (qui ne mentent pas systématiquement quand c'est avantageux). Les résultats de cette étude soulignent que la prestation d'un serment diminue la quantité de comportements mensongers, indépendamment de la condition de cadrage. Les auteurs observent notamment une diminution des mensonges extrêmes dans la condition avec un serment.

La prestation d'un serment d'honnêteté réduit globalement les comportements mensongers, en particulier les mensonges importants, qui rapportent davantage mais exigent un effort cognitif plus élevé. Le serment agit comme un mécanisme d'engagement moral, augmentant le coût psychologique du mensonge et incitant les individus à se conformer aux normes sociales. Il peut également accroître le temps consacré à la tâche. Son efficacité est renforcée lorsqu'il est accompagné de rappels explicites des normes morales, tandis que la distance physique avec l'expérimentateur ou les attentes à l'égard des comportements d'autrui peuvent moduler ses effets. Enfin, demander une signature d'engagement à la fin de l'expérience permet parfois de repérer les participants malhonnêtes.

5.2.2.3 Les approches par enchères et "Willingness To Pay" (WTP)

Jacquemet et al. (2013) ont voulu observer si la prestation d'un serment d'honnêteté augmenterait les comportements d'enchères plus sincères. Pour cela, les auteurs ont choisi d'utiliser un type d'enchère particulier, l'enchère de Vickrey. Sa spécificité est que "... tous les enchérisseurs soumettent en même temps leur proposition, sans connaître les montants proposés par les autres. Le lot revient au plus offrant, mais celui-ci doit payer le prix donné par le deuxième meilleur enchérisseur." (« Enchère de Vickrey », 2023). L'un des intérêts de ce type d'enchère est qu'il permet de connaître plus facilement les préférences individuelles des enchérisseurs sans qu'ils puissent être influencés par autrui. Dans leur première étude (1), plusieurs

conditions étaient testées : une condition contrôle où rien n'était spécifié aux participants, une condition avec un serment d'honnêteté avant les enchères, et une condition avec des incitations monétaires, où les enchères étaient accompagnées d'incitations monétaires contraignantes. Les auteurs s'attendaient à ce que la condition de prestation d'un serment améliore la sincérité des enchères par rapport aux autres conditions. Les résultats de cette première étude montrent que les enchères, quelle que soit la condition, étaient toutes éloignées de l'estimation attendue. Toutefois, le fait de prêter un serment d'honnêteté conduisait à des comportements d'enches plus proches de l'estimation attendue, et donc à des enchères plus sincères. Dans une seconde expérimentation (étude 2), les auteurs ont réutilisé le protocole des enchères de Vickrey ainsi que les trois conditions précédentes, mais cette fois dans le cadre de l'adoption d'un dauphin qu'ils spécifiaient être une espèce en danger. De plus, à la fin de l'expérimentation, les participants remplissaient un quiz visant à évaluer leur niveau de connaissance ainsi que leur niveau d'accord avec les actions de l'association en charge de l'adoption. Les auteurs supposaient que le serment, dans une situation hypothétique, amènerait les participants à formuler des offres plus sincères que dans une situation hypothétique sans serment, et plus proches de celles que l'on observerait en situation réelle. Les résultats de cette seconde étude montrent que les enchères effectuées dans la condition avec serment étaient plus élevées par rapport à la condition avec incitation monétaire, mais plus basses que les enchères observées dans le groupe contrôle. Cet effet est observé de la même manière, chez les enchérisseurs ayant des connaissances sur l'association ou non. Par la suite (étude 3), les auteurs ont renouvelé ce dernier protocole en formant les participants aux enchères afin d'améliorer leur précision. Désormais, les participants avaient 9 tours d'enches au lieu de 5. Les auteurs voulaient s'assurer que tous les participants comprenaient le fonctionnement de l'enche et ainsi augmenter la fiabilité de leurs réponses. Cet entraînement n'a pas eu d'effet sur les résultats. Les auteurs ont renouvelé leur protocole (étude 4), mais en ajoutant une méthode pour améliorer la précision des enchères. La première méthode consistait à demander aux participants de s'engager à dire la vérité, et la seconde méthode incluait un message décrivant le biais hypothétique observé dans les enchères. Les résultats ont suggéré que la combinaison de la prestation d'un serment avec le message soulignant l'importance de déclarer leurs véritables préférences améliorait les enchères. Selon les auteurs, ce résultat pouvait être expliqué par le coût de mentir, qui augmentait avec la prestation d'un serment et diminuait les comportements mensongers. De plus, ils émettaient l'hypothèse que cette influence était due à la pression sociale ressentie par le participant lorsqu'il signait

le serment, et que, via un biais de désirabilité sociale, l'aversion à la culpabilité le motivait à faire des offres plus proches de celles attendues. Pour vérifier ces deux explications (étude 5), en plus de la prestation d'un serment, les participants recevaient des instructions expliquant qu'en moyenne, les participants avaient tendance à donner des réponses non sincères, ce qui pouvait biaiser les résultats. L'objectif était d'augmenter le sentiment de culpabilité chez les sujets en leur montrant comment des réponses malhonnêtes pouvaient influencer négativement la recherche. Au travers de cette consigne, les auteurs supposaient que le serment fonctionnait parce qu'il créait un engagement personnel intérieur durable, et non simplement parce que les participants voulaient éviter de se sentir coupables ou malhonnêtes. L'avertissement n'a eu aucun effet notable sur le comportement. Le serment a continué à produire un effet positif sur la sincérité des réponses.

D'autres auteurs tels que Kemper et al. (2016) se sont également intéressés à la disposition des consommateurs à payer ou WTP (Willingness To Pay) pour un bien ou service tout en essayant de réduire le biais hypothétique des réponses. Le biais hypothétique survient lorsque les réponses fournies dans une situation hypothétique (par exemple, donner à une association dans le cadre d'une expérimentation) ne reflètent pas nécessairement le comportement réel de la personne dans une situation concrète (comme donner à une association dans la rue). Afin de le diminuer, les auteurs proposent en amont de l'expérimentation soit, d'engager les participants à répondre de manière sincère aux questions qui suivront, soit d'informer les participants que leurs réponses pourraient avoir des conséquences réelles. Une troisième condition combinait ces deux approches. L'expérience comportait deux tâches. La première dans laquelle les participants devaient faire un choix entre plusieurs produits de volaille différenciés par un label indiquant la présence d'ingrédients génétiquement modifiés, le lieu de production, et l'empreinte carbone. La seconde, en suivant, où les participants répondaient à une série de questions sur leur perception des conséquences de leur choix, ainsi qu'à d'autres questions portant sur leurs préférences alimentaires et leurs données socio-démographiques. L'étude cherchait ainsi à comprendre comment les consommateurs réagissent aux différentes informations fournies sur les étiquettes, notamment en ce qui concerne les OGM, l'empreinte carbone, et l'origine locale des produits, et comment ces facteurs influencent leur disposition à payer. Selon les auteurs, la prestation d'un serment d'honnêteté diminuerait le biais hypothétique par rapport aux participants ayant reçu un script sans conséquences, mais la combinaison des deux réduirait encore

davantage ce biais. Les résultats ont montré que l'utilisation combinée de la conséquentialité et de l'engagement d'honnêteté diminue le WTP des répondants concernant des attributs du produit censés influencer les choix des consommateurs (tels que le contenu génétiquement modifié ou la localité de production), ce qui indiquerait que cette combinaison diminuerait le biais hypothétique et inciterait les participants à fournir des réponses plus honnêtes.

Dans une étude plus récente de Jacquemet et al. (2020), les auteurs se sont intéressés à la fraude fiscale en contrôlant l'engagement des participants à dire la vérité. Dans leur expérimentation, ils faisaient tout d'abord gagner un "revenu" aux participants en fonction de leur réussite à une tâche de rapidité. Dans une seconde étape, les participants devaient déclarer le revenu gagné à l'étape précédente. Chaque revenu déclaré était taxé à 35% pour l'ONG WWF (World Wide Fund for Nature). Les participants se trouvaient soit dans la condition où ils devaient prêter un serment d'honnêteté, soit dans une condition où ils n'avaient pas à prêter serment. L'enjeu ici était de contrôler si le revenu déclaré était le même que celui réellement acquis. Pour les auteurs, le serment réduirait les déclarations de revenus mensongères. Les résultats montrent que prêter un serment pousse les participants à révéler leur véritable revenu par rapport au groupe sans serment. Les participants qui avaient tendance à ne pas déclarer un revenu conforme à celui réellement perçu voyaient leur niveau de conformité entre les deux revenus augmenter sous serment. À l'inverse, la prestation d'un serment n'agissait pas sur les participants qui avaient choisi de déclarer des revenus très éloignés de la réalité. Ces résultats ont été appuyés à l'aide du temps de réponse observé en fonction du niveau de conformité des participants. En effet, le temps de réponse chez les menteurs partiels était plus long que pour les autres niveaux de conformité, et cela avec ou sans serment. Les participants ayant des décisions tranchées (rapides) ne sont pas influencés par la prestation d'un serment, alors qu'une personne hésitante verra sa décision davantage influencée par sa prestation. Dans une seconde expérimentation, Jacquemet et al. (2020) ont tenté d'approfondir les résultats observés dans la première expérimentation, mais en contrôlant cette fois la consistance des décisions. Les participants devaient désormais rappeler leur revenus à cinq reprises et une seule de ces déclarations tirée au sort déterminerait leur revenu ainsi que leur don à WWF. L'objectif était de mesurer l'indécision par la consistance des décisions dans le temps. Les auteurs s'attendent à ce que la prestation d'un serment d'honnêteté conduise à une plus grande consistance et conformité dans les déclarations. Les résultats ont révélé que le montant d'impôts collectés était plus élevé dans la condition avec serment, ce

qui souligne une meilleure conformité des décisions dans ce groupe. Les participants de cette condition étaient également plus consistants dans leurs déclarations. De plus, il semblerait que les "menteurs partiels" soient moins consistants que les menteurs complets, mais que le serment améliorait la consistance des décisions chez les menteurs partiels. En résumé, la prestation d'un serment n'agirait que sur les "menteurs partiels", c'est-à-dire ceux qui se conforment partiellement, sans mentir complètement ni se conformer pleinement. Les menteurs systématiques ne voient pas la consistance de leurs comportements modifiée à la suite d'un serment.

Jacquemet et al. (2017) se sont également intéressés à l'influence de la prestation d'un serment sur la diminution du biais hypothétique. Les participants se sont retrouvés dans un contexte où la décision d'effectuer un don est prise au sein d'un groupe de cinq sujets par le biais d'un vote majoritaire. Afin de contrôler la pression que les participants auraient pu subir pendant les votes, une mesure du bonheur a également été ajoutée à la fin de l'expérimentation. Selon les auteurs, le serment diminuerait le biais hypothétique dans les votes et permettrait de maintenir l'engagement initial des participants à dire la vérité lorsqu'ils votent. Les résultats suggèrent que s'engager dans un serment d'honnêteté réduit significativement le taux de réponses hypothétiques lors des référendums. Les participants qui signaient un serment étaient plus susceptibles de donner des réponses honnêtes, même sans engagement économique réel. Au sein de la condition serment, les résultats obtenus suite au questionnaire sur le bonheur sont significativement inférieurs à ceux des autres conditions. Les auteurs expliquent cette observation comme étant le résultat d'une augmentation plus importante de la charge cognitive due à la prestation d'un serment au moment où les participants déclarent leurs préférences. Comme dans l'étude précédemment décrite, la prestation d'un serment a entraîné un temps de réponse plus long chez les participants, ce qui vient appuyer l'hypothèse de l'augmentation de la charge cognitive (Jacquemet et al., 2020).

En résumé, la prestation d'un serment d'honnêteté améliore la sincérité et la cohérence des réponses dans divers contextes expérimentaux, qu'il s'agisse d'enchères, de votes collectifs ou de déclarations fiscales. De plus, le serment contribue à réduire le biais hypothétique, surtout lorsqu'il est combiné à un rappel des conséquences réelles des réponses. Cependant, son impact est plus limité chez les participants adoptant des comportements fortement malhonnêtes. Sa prestation semble une nouvelle fois augmenter le temps de réponse, ce qui pourrait suggérer un

effort cognitif accru après celle-ci.

5.2.2.4 Les méthodes de mensonge vérifiable ou déclaratif

Lors d'une seconde expérience, Kingsuwankul (2023) a voulu observer l'effet du serment dans un contexte de groupe. L'expérience reposait sur le "*Observed Cheating Game*", un jeu où les participants doivent observer le résultat d'un lancer de dé via une vidéo, mémoriser ce résultat, puis le déclarer par écrit afin de recevoir une récompense monétaire. Chaque résultat de dé rapporte une récompense plus ou moins intéressante (la distribution des gains est la même que dans Schönfelder, 2019, 1 = 1 Token, 5 = 5 Tokens et 6 = 0 Token). Ils ont la possibilité de mentir en reportant un résultat plus favorable que celui réellement observé. L'expérience se déroule en trois parties : dans la première, chaque participant joue individuellement, sans communication ni influence sociale ; dans la deuxième, les participants sont regroupés par trois, regardent ensemble la même vidéo du lancer de dé, communiquent anonymement par ordinateur pendant cinq minutes, puis rapportent individuellement le résultat du lancer, comme dans la première partie ; enfin, dans la troisième partie, les participants réalisent à nouveau la tâche seuls, sans interaction, comme lors de la première phase. Les participants sont répartis aléatoirement en quatre conditions combinant la présence d'un serment d'honnêteté et une structure incitative appelée communauté de gains. Ces conditions sont : (1) aucun serment n'est prêté et chaque participant reçoit un gain individuel basé sur sa déclaration ; (2) aucun serment, mais impose une communauté de gains où les membres du groupe doivent déclarer le même résultat pour que chacun obtienne un gain, créant ainsi une pression sociale à la conformité ; (3) prestation d'un serment individuel sans communauté de gains ; (4) prestation d'un serment et coordination des déclarations pour recevoir un gain commun, combinant ainsi un engagement moral individuel à une pression sociale de groupe. L'auteur s'attendait à ce que la prestation d'un serment réduise le mensonge dans un contexte de groupe, mais que cet effet soit atténué lorsque les participants doivent partager un gain commun, laquelle exercerait une pression incitative collective. Les résultats de cette seconde étude montrent que le serment d'honnêteté réduit significativement la propension à mentir, mais uniquement lorsque les décisions sont prises de manière individuelle, sans incitation à la coordination. En effet, dans la condition où les participants prêtent serment sans devoir coordonner leur déclaration avec celle des autres, le taux de mensonge chute par rapport à la condition sans serment. En revanche, lorsque les participants doivent s'accorder sur une même déclaration pour obtenir un gain collectif, le taux de mensonge

reste élevé, mais inférieur à celui observé sans serment, ce qui suggère que la pression sociale du groupe affaiblit l'efficacité du serment. Dans la troisième partie de l'expérimentation, certains participants continuent de mentir par pure conformité, ayant intégré les normes du groupe, tandis que d'autres réduisent leur mensonge une fois libérés de la pression sociale.

Dans l'étude de Leal et al. (2016), les participants étaient invités à formuler une déclaration d'assurance convaincante au nom de deux étudiants dont on prétendait que huit objets leur avaient été volés. Des preuves telles que des photos ou des reçus n'accompagnaient pas toujours les objets en question, ce qui ne permettait pas de légitimer toutes les déclarations. Avant de commencer, les participants recevaient des instructions expliquant les avantages financiers associés au fait de réclamer soit la valeur réelle des objets, soit une valeur exagérée. Plus la valeur déclarée était gonflée de manière convaincante, plus les participants pouvaient percevoir une somme importante. Les participants devaient effectuer cette déclaration dans l'un des contextes suivants : (1) après avoir reçu des consignes précisant qu'ils devaient fournir des preuves et des descriptions détaillées des objets ; (2) sans avoir reçu d'instructions spécifiques concernant la description des objets ; (3) après avoir fait une déclaration orale affirmant qu'ils fourniraient uniquement des informations exactes et sincères ; (4) sans avoir fait de déclaration préalable d'honnêteté. Les auteurs s'attendaient à ce que la présence d'instructions sur les preuves augmente la difficulté à mentir et, par conséquent, réduise l'exagération des montants déclarés. Cependant, le montant total d'argent réclamé ne différait pas entre les participants ayant reçu l'instruction de fournir des preuves et ceux ne l'ayant pas reçue. Les auteurs émettaient également l'hypothèse qu'une déclaration d'honnêteté formulée en début de procédure favoriserait des déclarations plus sincères. Des différences significatives sont effectivement apparues, montrant un effet positif de cette déclaration sur les comportements honnêtes. Toutefois, cet effet se manifestait principalement pour les objets non accompagnés de preuves, ce qui peut s'expliquer par le fait que les participants prévoyaient déjà d'être honnêtes pour les objets disposant de justificatifs. Selon les auteurs, ces résultats suggèrent que les participants ont adopté une stratégie pragmatique : fournir des preuves lorsque cela était possible pour renforcer la crédibilité de leur déclaration, mentir modérément sur les objets volés sans preuve pour obtenir un petit gain, puis mentir de manière plus audacieuse en ajoutant des objets fictifs ou en déclarant de l'argent liquide volé afin de maximiser leur profit.

Dans une étude, soumise pour publication, (Jacquemet et al., 2024) se sont intéressés au témoignage et plus spécifiquement à l'influence du serment d'honnêteté sur les témoignages fallacieux et la mémoire des témoins. Les participants étaient tout d'abord invités à visionner une vidéo mettant en scène un vol non violent. Suite à cela, chaque participant a été invité à signer un formulaire soit de type "consentement", soit de type "serment d'honnêteté". Une tâche distractrice était ensuite proposée afin d'effacer la mémoire à court terme des participants et de créer un sentiment de récompense, dans le but de les impliquer davantage dans la tâche. Puis, un test de reconnaissance à deux alternatives (une réponse vraie et une réponse fausse) concernant la vidéo-stimulus leur était présenté, avec pour instruction d'être le plus exact possible. Les participants sous serment ou non étaient aléatoirement affectés à une des trois conditions suivantes. Dans la première (contrôle), il était indiqué aux participants que leur gain ne serait pas affecté par l'exactitude de leurs réponses. Dans la deuxième (vérité), les participants étaient informés que chaque réponse incorrecte entraînerait une perte de 30 centimes. Dans la troisième (mensonge), les participants étaient informés que chaque réponse correcte entraînerait une perte de 30 centimes. Les auteurs s'attendaient à ce que les participants s'efforcent d'être aussi exacts que possibles lorsqu'ils seraient incités à le faire. Ils supposent également que les participants mentiraient dans une certaine mesure lorsqu'ils seront invités à le faire, mais qu'ils ne mentiront pas complètement en raison d'une préférence pour la vérité. Plus généralement, la prestation d'un serment entraînerait une augmentation des réponses véridiques. Dans la première condition, la présence ou non d'un serment ne semble pas avoir affecté la précision des réponses ni le critère de réponse des participants. Toutefois, dans la condition mensonge, la prestation d'un serment a significativement permis de réduire la propension à mentir sans diminuer la performance mnésique des participants. Enfin, des analyses complémentaires ont également montré que la prestation d'un serment permet de réduire l'excès de confiance des participants en les incitant à ajuster leur niveau de confiance de manière plus réaliste.

Contrairement aux études précédentes ayant examiné l'effet du serment sur des populations adultes, Lyon et Dorado (2008) se sont intéressés à son influence chez des enfants. Dans leur première étude, leur échantillon était constitué de 109 enfants âgés de 6 à 11 ans, dont la garde avait été suspendue à la suite d'accusations de maltraitance. Les chercheurs ont remplacé le serment formel par une promesse de dire la vérité, formulée comme suit : "Peux-tu promettre que tu me diras la vérité ? Peux-tu promettre que tu ne me diras aucun mensonge ?". Ils sup-

posaient que cette promesse augmenterait les vraies déclarations des enfants concernant leurs propres actions ainsi que celles des adultes. Ils ont également émis l'hypothèse que rassurer les enfants sur les conséquences d'une éventuelle transgression des règles améliorerait la véracité de leurs témoignages. Pour vérifier que les enfants comprenaient bien ce que signifiait promettre ainsi que son importance, une évaluation de leur compétence à comprendre cette notion a été proposée avant l'expérience. Ensuite, l'expérimentateur laissait l'enfant seul dans une pièce où se trouvait une maison de jouets, en précisant que l'enfant ne devait pas jouer avec. Derrière chaque porte de cette maison se trouvait soit une sucrerie, soit un jouet. Pendant l'absence de l'expérimentateur, un complice entrait dans la pièce et incitait l'enfant à jouer avec la maison en sortant les jouets et bonbons. Les enfants étaient répartis aléatoirement dans l'une des trois conditions suivantes : Condition Contrôle : Les enfants ne recevaient aucune instruction particulière. Condition de Serment : Les enfants devaient promettre de dire la vérité. Condition de Réassurance : L'expérimentateur soulignait l'importance de dire la vérité tout en rassurant l'enfant que s'il avouait avoir joué il n'y aurait pas de représailles. Un entretien suivait, comprenant trois questions sur les actions de l'enfant et trois autres sur les actions du complice. Avant de poser des questions sur le complice, l'expérimentateur vérifiait avec l'enfant si quelqu'un d'autre était entré dans la pièce. Si l'enfant niait, les questions concernant le complice étaient omises. Les résultats ont montré que les conditions de "réassurance" et de "serment" favorisaient des réponses plus honnêtes. Cependant, les enfants étaient plus enclins à reconnaître les transgressions du complice que les leurs. En termes de réponses honnêtes concernant leurs propres actions, les enfants étaient plus disposés à admettre qu'ils avaient simplement regardé plutôt que d'avoir touché ou retiré les jouets. La promesse de vérité a néanmoins permis d'augmenter la divulgation de toutes les actions. Dans la seconde étude, l'échantillon se composait d'un groupe de 101 enfants âgés de 5 à 7 ans. Le protocole était similaire à celui de la première étude, à l'exception que le complice, une fois dans la pièce, n'a ni joué avec la maison ni incité l'enfant à le faire. L'objectif des chercheurs était d'observer si les résultats de la première étude signifiaient que les enfants pouvaient effectuer de fausses déclarations à la suite d'une promesse. Finalement, les résultats n'ont pas révélé d'effet de la promesse sur l'occurrence de fausses déclarations. En résumé, l'engagement des enfants à dire la vérité les rendrait plus honnêtes, notamment en situation de moindre engagement (comme admettre avoir seulement regardé plutôt que touché les jouets), sans entraîner de faux aveux vis-à-vis d'eux-mêmes ou des autres.

D'autres travaux, tels que ceux de Peer et Feldman (2021), ont utilisé une méthodologie dans laquelle les participants réalisaient une tâche de matrices consistant à trouver deux nombres dont la somme était exactement 10. Deux conditions principales étaient testées : une condition contrôle (Standard track), où les participants devaient fournir la solution complète à chaque problème et étaient récompensés uniquement pour les bonnes réponses et une condition expérimentale (Fast track), où les participants déclaraient simplement s'ils avaient trouvé la solution ("Found it") ou non, sans fournir la solution à chaque fois. Dans cette condition, 10 % des problèmes étaient contrôlés au hasard, où la solution devait être donnée pour vérification. Parmi les 15 problèmes proposés, quatre n'avaient pas de solution possible. Déclarer avoir trouvé une solution à ces problèmes constituait un mensonge avéré. Les participants recevaient un paiement de base de 0,50 GBP⁴, auquel s'ajoutait un bonus lié à leur performance dans la tâche. Ce bonus dépendait du nombre de problèmes correctement résolus (dans la condition standard) ou du nombre de problèmes pour lesquels les participants déclaraient avoir trouvé une solution (dans la condition fast track). Selon la condition, en cas de mensonge détecté, ils risquaient soit de perdre uniquement le bonus lié au problème en question (pas d'amende), soit de perdre tous les bonus accumulés (amende complète), ou bien de subir cette amende accompagnée d'un rappel en milieu de tâche (amende répétée). Les auteurs supposaient qu'un serment d'honnêteté réduirait la triche plus efficacement qu'une amende, et que les effets du serment pouvaient être renforcés ou atténués selon le type d'amende. Enfin, ils supposaient que l'effet du serment s'estomperait avec le temps ou la répétition des opportunités de tricher. Les résultats de cette étude ont montré que la présence d'un serment ou d'une amende réduisait significativement ce taux, la combinaison des deux ayant l'effet le plus important. Le serment seul, qu'il soit prononcé une ou plusieurs fois, réduisait la tricherie dans une proportion comparable à celle de l'amende. Enfin, le serment a réduit de manière constante la tricherie tout au long de la tâche. Le rappel à mi-parcours n'a eu qu'un effet modéré, sauf lorsque le rappel combinait serment et amende, ce qui accentuait la diminution de la tricherie.

En résumé, le serment d'honnêteté favorise globalement des comportements plus sincères et réduit le mensonge dans divers contextes, qu'il s'agisse de déclarations individuelles, de témoignages ou de tâches impliquant une incitation à tricher. Il favorise la sincérité dans les déclarations, bien que les participants mentent parfois pour maximiser leurs gains. En matière

4. GBP (Great British Pound) est le code monétaire international désignant la livre sterling, la monnaie officielle du Royaume-Uni.

de témoignage, il réduit les mensonges tout en maintenant la précision. Chez les enfants, il encourage l'honnêteté sans induire de faux aveux. Enfin, dans les tâches de triche, le serment, combiné ou non avec une amende, réduit efficacement la triche, son impact étant plus durable que celui des amendes seules.

Résumé de partie. Malgré la diversité des méthodologies employées, les études montrent que la prestation d'un serment d'honnêteté favorise des comportements plus sincères et réduit les comportements mensongers, en particulier lorsqu'il s'agit de mensonges importants ou égoïstes. Le serment agit comme un engagement moral, augmentant le coût psychologique et cognitif du mensonge, ce qui incite les individus à se conformer aux normes sociales. Son efficacité est renforcée lorsqu'il est accompagné de rappels explicites des valeurs morales et lorsqu'il est visible par autrui. Il peut également accroître le temps consacré à la tâche ou à la prise de décision, en particulier lorsqu'il s'agit de mentir. Toutefois, son impact varie selon le type de mensonge, le contexte social (identité du partenaire, pression extérieure) et certaines caractéristiques individuelles. Enfin, bien qu'il réduise globalement le biais hypothétique et améliore la qualité des réponses, son effet reste plus limité chez les participants dont la tendance à mentir est élevée.

5.2.3 L'influence du serment sur l'observateur

Comme nous l'avons précédemment évoqué, la prestation d'un serment d'honnêteté peut modifier les comportements de l'individu qui s'y engage, mais peut-elle aussi influencer les observateurs de cet engagement ? Cinq études de notre scoping review présentent des éléments de réponse à cette question.

Les résultats obtenus dans l'étude de Beck (2021) à l'aide du paradigme d'émetteur récepteur (voir section précédente 5.2.2.1), soulignent que la prestation d'un serment d'honnêteté réduit les comportements mensongers d'un conseiller financier. Les auteurs se sont également penchés sur les perceptions des récepteurs concernant l'émetteur et les informations qu'il transmet. Ils supposaient que prêter serment réduirait l'écart dans les taux de réponses véridiques entre les participants qui s'attendent à interagir avec un comparse honnête et ceux qui s'attendent à un comparse malhonnête. En informant les joueurs que leur coéquipier avait prêté serment, ils ont observé que cette information augmentait la confiance des récepteurs envers les

émetteurs et renforçait leur croyance en l'honnêteté des informations transmises. La prestation d'un serment d'honnêteté a donc un impact sur la relation entre le comportement observé et les croyances vis-à-vis du comportement d'autrui.

Des résultats similaires apparaissent dans la première étude de la thèse de (Kingsuwankul, 2023), les investisseurs ayant connaissance du serment prêté par le conseiller montrent une confiance accrue envers les annonces du conseiller. Cette confiance se traduit par un taux d'investissement plus élevé comparé aux autres conditions, notamment à la condition sans serment ou lorsque le serment n'est pas connu de l'investisseur. Ces résultats suggèrent que la simple connaissance du serment joue un rôle important dans la décision d'investissement, probablement parce que les investisseurs perçoivent le serment comme un engagement éthique formel. Un serment non transparent ou inconnu ne suffit pas à instaurer la confiance ; elle doit être soutenue par des preuves comportementales observables. En effet, même dans la condition où le serment est connu, si les investisseurs observent des comportements mensongers lors des messages antérieurs, leur confiance et leur propension à investir diminuent.

Cette confiance accrue vis à vis d'une personne ayant prêté un serment d'honnêteté a également été observé dans l'étude de Jacquemet et al. (2018). Les auteurs, reprenant le jeu de communication entre deux joueurs (Erat & Gneezy, 2012 ; Jacquemet et al., 2019 ; Kingsuwankul, 2023), où le joueur B (ici "l'émetteur") transmet un message au joueur A (ici "le récepteur") avant la prise de décision. Le joueur B décide d'un message à transmettre au joueur A et chacun a le choix entre deux actions. L'émetteur transmet donc un message au récepteur dans lequel il précise le choix qu'il compte faire. Après cela, les deux doivent faire leurs choix. Le joueur A peut choisir entre les actions R et L, tandis que le joueur B peut choisir entre les actions r et l. Les résultats et les gains pour les deux joueurs dépendent de la combinaison d'actions qu'ils choisissent. Si le joueur B choisit l'action r et que le joueur A choisit également l'action R, les deux joueurs maximisent leurs gains, faisant de (R, r) un résultat Pareto optimal⁵ et un équilibre de Nash parfait⁶. Cela signifie que c'est le meilleur résultat pour les deux joueurs en tenant compte de toutes les possibilités. Cependant, si le joueur A choisit L à la place, il réduit légèrement son propre gain tout en diminuant fortement celui du joueur B. Le choix optimal

5. Un résultat Pareto optimal est une situation dans laquelle il est impossible d'améliorer la situation d'un individu sans détériorer celle d'au moins un autre

6. Un équilibre de Nash est une situation où aucun joueur n'a intérêt à changer sa stratégie unilatéralement, car il ne pourrait pas obtenir un meilleur résultat en le faisant.

du joueur A dépend du comportement du joueur B. Si le joueur B est axé sur la maximisation de son propre gain et choisit donc la stratégie dominante r, le joueur A devrait choisir R. Cependant, si le joueur A est incertain quant au choix du joueur B, en particulier s'il existe une petite chance que le joueur B choisisse l, le joueur A pourrait préférer L, ce qui minimise l'incertitude stratégique. Ce jeu repose sur la confiance que le récepteur accorde à l'émetteur. En fonction de la condition, un serment d'honnêteté est prêté par les participants qui seront assignés aléatoirement au rôle d'émetteur ou récepteur. Les auteurs supposaient que l'introduction d'un serment d'honnêteté avant la communication entre participants améliorerait la coordination dans les jeux en augmentant l'honnêteté des messages échangés. De plus, selon eux, la prestation d'un serment d'honnêteté conduirait à une plus grande fiabilité des messages échangés entre les participants, ce qui permet de renforcer la confiance et la coordination au sein du groupe. Les résultats de cette étude montrent que la prestation d'un serment d'honnêteté améliorerait la coordination des joueurs, mais également la qualité de la communication avec une augmentation des messages rassurants et crédibles (ici les messages "Je vais choisir r") par rapport aux messages moins crédibles (ici les messages "Je vais choisir l"). De plus, les auteurs ont calculé un ratio de confiance correspondant à la proportion de cas où le récepteur a répondu de manière optimale à un signal informatif. Les résultats montrent que cette proportion est plus élevée lorsque le récepteur s'est engagé dans un serment d'honnêteté, ce qui suggère que la prestation d'un serment augmenterait la confiance du récepteur envers l'émetteur. Le contexte de la prestation d'un serment semble également influencer la crédibilité de son prêteur.

Des auteurs se sont intéressés à cet effet en demandant à des participants de juger la crédibilité d'un suspect de vol. Dans cette étude Wu et Cai (2018), ont invité les participants à lire une histoire où l'un des protagonistes était suspecté de vol. En fonction de la condition, les participants étaient informés que soit (1) six témoins oculaires avaient rapporté que le suspect ressemblait au criminel, soit (2) que trois des six témoins oculaires affirmaient qu'il ressemblait au criminel, tandis que les trois autres témoins avaient déclaré le contraire. Ces conditions avaient pour objectif de faire varier la cohérence des accusations. Après cela, l'alibi du suspect était présenté aux participants et ceux du groupe avec serment ont été informés que le suspect avait prêté un serment d'honnêteté contrairement aux participants du groupe sans serment qui ne recevaient aucune information. Suite à cela, les participants devaient évaluer la crédibilité du suspect. Les auteurs s'attendaient à ce que la prestation d'un serment augmente la crédibilité

perçue du suspect. Cette évaluation a montré que l'alibi du suspect était perçu comme plus crédible lorsqu'il était précisé aux participants qu'un serment avait été prêté et surtout lorsque les témoignages étaient contradictoires.

L'influence de la prestation d'un serment sur l'évaluation de la crédibilité de son prêteur semble avérée, mais a été contrastée dans l'étude de McKay et al. (2023), selon que le serment soit de nature religieuse ou séculière⁷. Ils s'attendaient tout d'abord à ce que les prévenus décrits comme ayant choisi de prêter serment (religieux) soient perçus comme plus religieux que ceux décrits comme ayant choisi de faire une affirmation (séculière). Selon eux, cet effet pourrait être modulé par la religiosité de l'observateur, de sorte que les observateurs religieux seraient plus enclins à associer l'affirmation à la culpabilité que les observateurs non religieux. En faisant varier l'aspect du serment et en contrôlant la variable "religion des participants", les auteurs se sont aperçus que les participants, et notamment les croyants, avaient tendance à discriminer les accusés qui optent pour une affirmation séculière au lieu de prêter un serment religieux. La prestation d'un serment séculier contrairement à la prestation d'un serment religieux, rendrait son prêteur moins crédible pour l'observateur. Plus l'observateur est croyant, plus il sera sévère sur son jugement vis-à-vis d'une personne ayant prêté un serment séculier.

Résumé de partie. Les études présentées dans cette partie montrent que la prestation d'un serment d'honnêteté favorise la confiance des observateurs envers la crédibilité des messages transmis. La connaissance de la prestation d'un serment améliore la coordination et la qualité de la communication entre les participants, en particulier dans des situations où la confiance est essentielle. Par ailleurs, la connaissance du serment par les partenaires influence positivement leur propension à faire confiance et à investir, à condition que le comportement du prêteur de serment soit cohérent avec cet engagement. Toutefois, la perception de la crédibilité peut varier selon la nature du serment (religieux ou séculier) et la religiosité des observateurs, ces derniers étant parfois plus sévères envers les serments non religieux.

7. Un serment séculier est un engagement solennel fait sans référence à une autorité religieuse ou à un dieu. Il s'oppose au serment religieux, qui inclut généralement une invocation divine

5.2.4 L'influence des caractéristiques individuelles

Les systèmes de croyances à l'origine de ces différences d'évaluation de la crédibilité d'un témoignage se construisent à la suite d'une assimilation culturelle, qui fait évoluer les représentations d'un objet au fil du temps. Le modèle socio-dynamique proposé par Doise (1985) vise à décrire le processus d'ancrage comme un ensemble de rapports symboliques et sociaux (voir Rateau et Monaco, 2013). En fonction de la nature des appartenances et des insertions sociales des individus, ces derniers ne perçoivent pas le serment de la même manière. Ainsi, certaines variables individuelles et socio-culturelles, contrôlées dans les études précédemment citées, semblent avoir un effet modérateur sur les comportements des individus suite à la présentation d'un serment.

Par exemple, Carlsson et al. (2013) ont investigué, à travers une étude comparant des participants suédois et chinois, si l'utilisation d'un serment lors d'une enquête conduisait à des différences significatives dans la volonté de payer afin de réduire les émissions de CO₂, par rapport aux enquêtes sans serment. Selon les auteurs, les effets potentiels du serment sur les sommes que les participants affirment être prêts à donner diffèreraient entre les participants chinois et suédois. Ils supposaient que les serments d'honnêteté augmenterait la conscience morale en réduisant les comportements égoïstes de mensonge, surtout lorsque les participants ne bénéficient pas personnellement du mensonge. L'interaction entre pairs pourrait moduler cette influence sur les comportements mensongers. La prestation d'un serment a diminué la variance de la WTP des participants chinois, réduisant ainsi la somme qu'ils seraient prêts à payer. Cet effet serait plus marqué chez les participants chinois, tandis que, chez les Suédois, la WTP augmenterait après la prestation du serment. De plus, les auteurs ont pris en compte plusieurs variables interindividuelles, telles que l'affiliation politique, la croyance religieuse, et le niveau de diplôme. Chez les participants chinois, il semble que les répondants plus âgés sont plus susceptibles de payer que les répondants plus jeunes, mais que cette tendance est atténuée après la prestation d'un serment. De même, les participants chinois ayant des revenus plus élevés sont plus enclins à donner davantage, et cette tendance s'accentue avec la prestation d'un serment. Concernant les partis politiques, le serment semble ici encore, produire des effets différents. En effet, certaines préférences politiques spécifiques sont fortement affectées par le serment. Dans l'échantillon suédois, les partisans d'"autres partis" (différents des principaux partis traditionnels) sont, sans le serment, plus enclins à déclarer une volonté de payer (WTP) nulle, ce qui

peut refléter une forme de protestation contre l'enquête. Avec le serment, cette tendance diminue, et ils deviennent même plus susceptibles que les électeurs de droite de déclarer une WTP positive. De plus, les électeurs du parti écologique montrent une propension plus forte à offrir une WTP positive lorsqu'ils prêtent serment, même s'ils sont déjà globalement plus enclins à le faire sans serment que les autres groupes politiques. Dans l'échantillon chinois, chez les participants membres du Parti communiste chinois, bien que le serment réduise globalement la propension à la malhonnêteté dans toute la population, il diminue leur volonté de payer positive plus fortement que chez les non-membres. Cela pourrait s'expliquer par une volonté accrue de préserver une image morale conforme aux valeurs du parti chez ses membres, ce qui se traduit par une réduction plus marquée des comportements malhonnêtes en présence du serment. Les auteurs concluent que la prestation d'un serment a des effets qui varient de manière interindividuelle et interculturelle.

Pour aller plus loin, d'autres variables interindividuelles ont été soulignées dans plusieurs travaux. Notamment, dans l'étude de Jacquemet, James, Luchini et al. (2021), menée auprès de travailleurs d'Amazon Mechanical Turk (voir description de l'étude 5.2.2.2), la prestation d'un serment réduirait notamment le nombre de "grands" mensonges au sein de sous-populations plus enclines à mentir, telles que les jeunes, les hommes, les citoyens non-américains et ceux ayant un faible revenu.

Dans l'étude de McKay et al. (2023), les chercheurs ont examiné l'effet du type d'engagement (serment religieux vs. affirmation laïque) en tenant compte du niveau de croyance religieuse des participants. Ils supposaient également que les jurés fictifs ayant eux-mêmes choisi de prêter serment croiraient plus fortement en Dieu que ceux ayant choisi de faire une affirmation. D'après les résultats de cette étude, les jurés fictifs ayant eux-mêmes prêté serment jugeaient plus sévèrement les accusés qui avaient simplement fait une affirmation (en les déclarant majoritairement coupables), tandis que les jurés ayant eux-mêmes affirmé ne faisaient pas de distinction entre les deux types d'accusés. Par ailleurs, lorsqu'on laissait aux participants le choix entre prêter serment ou faire une affirmation, ceux qui optaient pour le serment déclaraient en moyenne une croyance en Dieu plus élevée que ceux qui choisissaient l'affirmation. Enfin, les participants ayant un score élevé d'autoritarisme étaient également plus enclins à prêter serment qu'à faire une simple affirmation. En poursuivant sur les scores d'autoritarisme, les jurés très autoritaires ayant prêté serment ont jugé plus coupables les accusés ayant simplement

affirmé, tandis que les jurés très autoritaires ayant eux-mêmes affirmé n'ont pas fait de distinction entre les accusés ayant prêté serment et ceux ayant affirmé.

Résumé de partie. L'influence de la prestation d'un serment sur la crédibilité et les comportements varie selon les contextes culturels, sociaux et individuels. Les effets du serment dépendent notamment des appartenances politiques, du niveau de religiosité, de l'âge, du revenu et d'autres caractéristiques personnelles. Dans certains cas, le serment augmente la confiance et réduit les comportements malhonnêtes, tandis que dans d'autres, ses effets sont modulés ou limités par ces facteurs.

TAB. 5.2 – Tableau récapitulatif du design des documents

Document	N	Participants	Variables indépendantes	Variables Dépendantes	Variables modératrices	Formulation et contexte du serment d'honnêteté
Babin et al. (2022), J. Behav. Exp. Econ.	1412	Amazon MTurk américains	1x2. Prestation d'un serment (avec / sans)	Déclaration de la couleur de ses yeux	1. Ampleur du mensonge 2. Croyances sur le comportement des autres 3. Probabilité perçue d'être pris en flagrant délit	Serment écrit : "Jurez-vous de dire la vérité et de fournir des réponses exactes aux questions qui vous seront posées?" (Engagement en ligne)
Beck (2021), J. Behav. Exp. Econ	124	Étudiants allemands	1x2. Prestation d'un serment (Avec / Sans)	1.Taux global de vérité 2.Taux moyen de mensonge 3. Temps de décision	1. Temps de décision 2. Croyances sur le comportement des autres 3. Ampleur du mensonge	Serment écrit "Par la présente, je jure que mes actions au cours de cette expérience seront guidées par le principe d'honnêteté. En particulier, je jure de ne pas mentir dans le but de m'enrichir" (Signature en présentiel)
Beck et al. (2020), J. Bus. Ethics	396	Étudiants allemands	1x2x4. 1.Prestation d'un serment d'honnêteté (oui / non) 2. Type de réciprocité : Baseline (Gain individuel), Directe (Le mensonge affecte les gains du joueur et du co-joueur), Indirecte (Le mensonge affecte uniquement un tiers extérieur), Groupe (Le mensonge impacte les gains d'un groupe entier) 3. Surveillance des joueurs	Report du résultat du dé	1. Communication en face-à-face 2. Répartition des coûts moraux	Serment écrit "Par la présente, je jure que mes actions au cours de cette expérience seront guidées par le principe d'honnêteté. En particulier, je jure de ne pas mentir dans le but de m'enrichir" (Signature en présentiel)
Carlsson et al. (2013), JENA Econ. Res. Pap.	2956	Tout-venants chinois et suédois	1x2. Prestation d'un serment (Avec / Sans)	Volonté de payer pour différentes réductions d'émissions de CO	1. Pays / Culture (Suède vs Chine) 2. Habitude de répondre à des enquêtes 3. Degré de "sérieux" accordé au serment 4. Affiliation politique (en Chine ou en Suède)	Serment écrit : "Pensez-vous pouvoir nous promettre de répondre aussi honnêtement que possible aux questions qui suivent?" 1) Oui, je promets de répondre aux questions de l'enquête aussi honnêtement que possible. 2) Non, je ne peux pas promettre cela. (Engagement en ligne)
Heinicke et al. (2019), J. Econ. Psychol	484	Étudiants néerlandais	2x2. 1. Prestation d'un serment (Avec / Sans) 2. Cadre du gain (Gain vs Perte)	Amplitude du mensonge : extrême, partiel, honnête	1. Genre 2. Champ d'étude (économie vs autres) 3. Âge	Serment écrit : "En cliquant sur "SUIVANT", je m'engage à dire la vérité pendant cette expérience" (Engagement en ligne)
Jacquemet et al. (2024), HAL	222	Tout-venants français	2x3. 1. Prestation d'un serment (Avec / Sans) 2. Condition de motivation : Mensonge vs Vérité vs Contrôle	Performance au test de reconnaissance (nombre de réponses correctes ou taux d'exactitude)	1. Typologie des menteurs (20% = continuent de mentir sous serment, 50% = répondent comme dans la condition vérité, 30% = se situent entre ces deux extrêmes) 2 .(Genre, âge, origine religieuse, nombre de frères/sœurs, ordre de naissance, Habitude de répondre à des enquêtes) 3. Motivation intrinsèque	Serment écrit : "Je jure de dire la vérité et de toujours fournir des réponses honnêtes (Signature en laboratoire)
Jacquemet et al. (2021), Front. Psycho	260	Étudiants français	2x2x2. 1. Prestation d'un serment (Avec / Sans) 2. Type de mensonge : Selfish/Pareto (mensonge égoïste/ mensonge coopératif) 3. Identité de groupe : In-group (récepteur de la même école de commerce) Out-group (récepteur d'une autre école ou discipline)	Comportement du joueur "sender" (choix de mentir ou dire la vérité dans le jeu sender-receiver)	1. Niveau de bonheur auto-déclaré 2. Honnêteté auto-déclarée3. Perception de l'honnêteté des autres4. Capacités cognitives 5. Créativité 6. Sentiment de proximité sociale 7. Ordre d'exposition aux types de mensonges	Serment écrit : "Je soussigné... jure sur mon honneur que, pendant toute la durée de l'expérience, je dirai la vérité et fournirai toujours des réponses honnêtes." (Signature en laboratoire)

Suite en page suivante

5.2. RÉSULTATS ET ANALYSES

Document	N	Participants	Variables indépendantes	Variables Dépendantes	Variables modératrices	Formulation et contexte du serment d'honnêteté
Jacquemet et al. (2021), PLOS One	1366	Amazon MTurk américains	2x1. (design factoriel partiel) Prestation d'un serment (Avec / pas de serment avant le jeu, mais serment ex-post possible).	1. Nombre de faces déclarées (comparer la distribution aux probabilités théoriques pour détecter le mensonge) 2. Évitement de la tâche Étude 1 : 1. Taux de conformité (rapport entre le montant de revenu déclaré et le montant réel) 3. Temps de réponse 4. Montant total de taxes collectées Étude 2 : 1. Compliance moyenne (taux moyen de revenu déclaré sur revenu gagné) 2. Consistance comportementale (stabilité des déclarations sur 5 répétitions)	1. Moment où le serment est prêté 2. La perception de la tâche (significativité ou conséquences perçues) 1. Force et clarté des préférences (mesurée par la rapidité et le type de conformité) 2. La consistance des décisions	Serment écrit : "Avant de commencer, jurez-vous sur votre honneur de répondre aux questions suivantes avec sincérité?" (Engagement en ligne)
Jacquemet et al. (2020), Eur. Econ. Rev.	[Étude 1] = 129 [Étude 2] = 87	Tout-venants français	Étude 1 et 2 (1x2) : Prestation d'un serment (Avec / Sans)	Étude 1 et 2 (1x2) : Prestation d'un serment (Avec / Sans)	1. Force et clarté des préférences (mesurée par la rapidité et le type de conformité) 2. La consistance des décisions	Serment écrit : "Je jure sur mon honneur que, pendant toute la durée de l'expérience, je dirai la vérité et fournirai des réponses honnêtes." (Signature en laboratoire)
Jacquemet et al. (2019), Manag. Sci.	240	Tout-venants français	2x2. 1. Prestation d'un serment (Avec / Sans) 2. Environnement (neutre vs chargé)	Comportement de mensonge (L'émetteur envoie un message qui ne correspond pas au résultat réel du dévs. message exact) 3. Type de mensonge (Mensonge altruiste, Mensonge égoïste, Mensonge Pareto)	1. Ordre de présentation des types de mensonges 3. Variables sociodémographiques 4. Temps de réponse	Serment écrit : "Je jure sur mon honneur que, pendant toute la durée de l'expérience, je dirai la vérité et donnerai toujours des réponses honnêtes." (Signature en laboratoire)
Jacquemet et al. (2018), Exp. Econ	120	Étudiants et tout-venants français	Étude 1 et 2 (1x2) : Prestation d'un serment (Avec / Sans)	Capacité des joueurs à coopérer, se coordonner, et atteindre un résultat optimal : coordination (L,l ou R,r), optimal (R,r), mauvaise coordination (L,, ou R,l)	Crédibilité perçue du partenaire	Serment écrit : "Je jure sur mon honneur que, pendant toute la durée de l'expérience, je dirai la vérité et fournirai toujours des réponses honnêtes." (Signature en laboratoire)
Jacquemet et al. (2017), Environ. Resour. Econ.	240	Tout-venants français	2x2. 1. Prestation d'un serment (Avec / Sans) 2. Type de référendum (Vraie donation/pas de donation)	1. Comportement de vote 2. Montant de la donation effective 3. Honnêteté auto-rapportée 4. Niveau de bonheur auto-rapporté 5. Connaissance et attitudes envers la WWF 6. Temps de réponse	1. Le capital expérimental gagné par le sujet lors d'un quiz 2. Type de bien évalué	Serment écrit : "Je jure sur l'honneur de dire la vérité et de toujours fournir des réponses honnêtes durant toute l'expérience" (Signature en laboratoire)
Jacquemet et al. (2013), J. Env. Econ. and Management	[Étude 1] = 72 [Étude 2] = 54 [Étude 3] = Na [Étude 4] = Na [Étude 5] = 162	Étudiants français	Étude 1 (3x1) : Traitement IV : 1. Baseline (hypothétique, sans serment ni incitation monétaire) 2. Oath (serment, sans incitation monétaire) 3. Incentives (incitations monétaires, sans serment) Étude 2 (2x2, Plan partiel) : Traitement HG : 1. Baseline (hypothétique, aucun paiement réel, sans serment) 2. Oath (Baseline + serment avant) 3. Incentives (Enchère avec paiement réel, don déduit, sans serment) Étude 3 (3x1) : 1. HG-Baseline + Training 2. HG-Incentives + Training 3. HG-Oath + Training. Étude 4 (4x1) : 1. HG-Baseline 2. HG-Oath 3. HG-CheapTalk 4. HG-Oath + CheapTalk. Étude 5 (2x1) : 1. HG-Oath 2. HG-Oath + Meaningful (on explique que mentir biaiserait les résultats de la recherche)	(Offre du participant – Valeur induite) Étude 1 : Montant des enchères/dons dans le cadre des enchères Vickrey sur des biens avec valeurs induites. Étude 2 : Montant des enchères/dons dans l'adoption de dauphin. Étude 3 : Montant des enchères/dons après phase d'apprentissage sur les enchères. Étude 4 : Montant des enchères/dons dans l'adoption de dauphin. Étude 5 : Montant de l'enchère déclarée par le participant lors d'une enchère de type Vickrey	1. Mode d'administration du serment (Privé vs public) 2. Type de valeur (Valeur induite IV ou HG) 3. Compréhension du mécanisme (Via quiz ou formation)	Serment écrit : "Je jure sur mon honneur que, durant toute l'expérience, je dirai la vérité et fournirai toujours des réponses honnêtes." (Signature en laboratoire)

Suite en page suivante

Document	N	Participants	Variables indépendantes	Variables Dépendantes	Variables modératrices	Formulation et contexte du serment d'honnêteté
Kemper et al. (2016), Res. Agric. Appl. Econ.	2535	Individus américains responsables des achats alimentaires de leur foyer	5x1. VI (attributs) Prix, OGM, carbone, local. VI (traitements) : 1. Script de conséquentialité (CS) 2. Serment d'honnêteté (HO) 3. Combinaison CS + HO 4. Contrôle de base 5. Contrôle non-consequent	La disposition à payer (WTP) pour des produits de poulet étiquetés avec diverses caractéristiques (non-OGM, empreinte carbone, production locale, etc.)	Attention Non-Attribuée (ANA) : Certains répondants peuvent ignorer certains attributs	Serment écrit : "Je jure sur mon honneur que, pendant toute la durée de l'expérience, je dirai la vérité et fournirai toujours des réponses honnêtes." (Engagement en ligne)
Kingsuwankul (2023), HAL	[Étude 1] = 529 [Étude 2] = 405	Étudiants français	Étude 1 (4x2) : 1. Pas de Serment 2. Serment avec connaissance commune 3. Serment sans connaissance commune 4. Exposition aux annonces d'anciens conseillers ayant prêté serment. Étude 2 (2x2 + Vi intrasujet) : (Intersujet) Serment (Oui/Non) x Incitations groupe (Gain commun/ Gain individuel). (Intrasujet) Partie 1. Individuel (avant serment) Partie 2. Groupe (avec chat) Partie 3. Individuel (après groupe)	- Côté conseiller : 1. Taux de mensonge (écart entre le nombre réel d'étoiles et le nombre annoncé) 2. Fréquence de communication honnête. -Côté investisseur : 1. Taux d'investissement selon les annonces 2. Gain final 3. Croyances de premier ordre (évaluation subjective de la probabilité qu'un conseiller ait dit la vérité) - Côté conseiller (post-expérience) : 1. Croyances de second ordre : estimation des croyances des investisseurs 2. Croyances sur la proportion d'annonces honnêtes parmi les autres conseillers Étude 2 : Le montant déclaré par les participants concernant le résultat du lancer de dé	1. Attitude liée risque de l'investisseur 2. Nombre d'étoiles observées par le conseiller 3. Type de mensonge (mensonge détectable vs mensonge dénié) 4. Expérience passée des investisseurs (expérience précédente avec les annonces honnêtes ou mensongères) 5. Interaction sociale (chat) 6. Effet de conformité et pression sociale 7. Temps de décision	Les "conseillers" doivent retranscrire textuellement le serment sur leur ordinateur puis appuient sur suivant. "Je jure sur mon honneur que pour le reste de l'expérience, je serai honnête et dirai toujours la vérité".
Leal et al. (2016), Appl. Cogn. Psychol	96	Tout-venants anglais	2x2. 1. Prestation d'un serment (Avec / Sans) 2. Instruction sur les preuves (présente vs absente)	1. Montants réclamés 2. Moment du premier mensonge 3. Nombre de mensonges 4. Stratégies déclarées (post-questionnaire)	Type de preuve associée à chaque objet (photo + reçu, photo seule, reçu seul, aucune preuve)	Serment oral : "Bonjour, je m'appelle (veuillez lire votre nom) et je déclare que les informations que je vais fournir concernant cette réclamation seront totalement vérifiables au mieux de ma connaissance" (engagement oral face à l'ordinateur)
Lyon et Dorado (2008), Child Abuse. Negl.	[Étude 1] = 109 [Étude 2] = 101	Enfants maltraités Américains	Étude 1 et 2 (1x3) : Type d'induction : 1. Serment 2. Réassurance 3. Contrôle	Étude 1 (Présence du complice jouant avec le jouet) : Taux de divulgation vraie et fausse (Réponses aux questions Oui/Non sur interactions avec le jouet et le complice). Étude 2 (Présence du complice ne jouant pas avec le jouet) : Taux de divulgation vraie et fausse (Réponses aux questions Oui/Non et question suggestives sur interactions avec le jouet et le complice)	Étude 1 et 2 : 1. Compétence au serment Étude 2 : 2. Ordre des questions (Oui/Non d'abord, puis suggestives)	Serment oral "Je vais te poser quelques questions maintenant. Il est très important que tu me dises la vérité. Peux-tu me promettre que tu me diras la vérité ? Peux-tu me promettre que tu ne me raconteras pas de mensonges ?" (engagement oral face à l'expérimentateur)

Suite en page suivante

5.2. RÉSULTATS ET ANALYSES

88

Document	N	Participants	Variables indépendantes	Variables Dépendantes	Variables modératrices	Formulation et contexte du serment d'honnêteté
McKay et al. (2023), Br. J. Psychol.	[Étude 1] = 443 [Étude 2] = 913 [Étude 3] = 1821	Croyants anglais et américains	Étude 1 et 2 (1x2) : Type de déclaration choisie par le prévenu (Serment religieux vs Affirmation laïque). Étude 3 (2x2) : 1. Type de déclaration choisie par le prévenu 2. Type de déclaration choisi par le juré lui-même	Étude 1 : Perception religieuse du témoin (Niveau de religiosité perçue). Étude 2 & 3 : Culpabilité perçue du prévenu	Étude 1 : 1. Ordre de présentation (Serment ou Affirmation) 2. Croyance religieuse personnelle 3. Sexe des participants 4. Âge des participants	Serment religieux écrit et présenté aux participants : "Je jure par le Tout-Puissant Dieu que le témoignage que je vais donner sera la vérité, toute la vérité et rien que la vérité." Affirmation laïque écrite et présentée aux participants : "Je déclare et affirme solennellement, sincèrement et véritablement que que le témoignage que je vais donner sera la vérité, toute la vérité et rien que la vérité." Étude 3 : 1. Serment religieux écrit pouvant être choisi par les jurés fictifs : "Je jure devant Dieu Tout-Puissant que je jugerai fidèlement l'accusé et rendrai un verdict juste selon les preuves." 2. Affirmation laïque écrite pouvant être choisie par les jurés fictifs : "Je déclare et affirme solennellement, sincèrement et véritablement que je jugerai fidèlement l'accusé et rendrai un verdict juste selon les preuves."
Pe'er et Feldman (2021), J. European Public Policy	1158	Tout-venants via Prolific	3x3 Condition de serment (uniquement dans la fast track) : (1) Pas de serment (2) Serment une fois (avant la tâche) (3) Serment répété (avant + rappel au milieu de la tâche) Condition de sanction (uniquement dans la fast track) : (1) Pas d'amende (2) Amende totale (perte de tous les bonus si attrapé une fois) (3) Amende répétée (amende totale + rappel au milieu de la tâche)	Le taux de mensonge, défini par le nombre de fois où un participant déclare avoir trouvé une solution sur une matrice insoluble (ou plus généralement, lorsqu'il coche "Found it" sans être capable de le prouver en cas de vérification).	(1) Propension individuelle à tricher / honnêteté perçue (2) Préférence des parcours (contrôle vs fast) (3) Charge cognitive ou conscience du risque (4) Effort perçu / confiance / souvenir de la sanction (testé dans les analyses secondaires) (5) Traits socio-démographiques (âge, genre, revenu, éducation)	Serment écrit : "Je promets de ne déclarer une solution à un problème qu'après avoir vérifié soigneusement que j'ai bien trouvé deux nombres dont la somme est exactement égale à 10. Je sais que ma rémunération dépendra de mes déclarations, et c'est pourquoi je prendrai très au sérieux l'exactitude de mes réponses." (Engagement en ligne)
Schönenfelder (2019), Gothenburg Univ. Lib.	136	Étudiants géorgiens	1x2. Prestation d'un serment (Avec / Sans)	Résultat rapporté du lancer de dé	Distance entre le participant et l'expérimentateur (proche vs éloigné)	Serment écrit : "Je confirme que le document que je soumets à la recherche comporte des réponses véridiques, les dispositions étant indiquées de la manière prescrite." (Confirmation écrite)
Wu et Cai (2018), J. Investig. Psychol. Offend. Profiling	193	Tout-venants chinois	2x2. 1. Prestation d'un serment (Avec / Sans) 2. Cohérence des témoignages (Cohérent vs incohérent)	Crédibilité perçue du témoin et de son témoignage (échelle en 7 points)	Force de l'information individualisante	Serment écrit présenté à la fin des scénarios "Je jure sur ma vie que j'ai dit la vérité."

5.3 Discussion

La réalisation de cette scoping review nous permet de dresser plusieurs constats. Premièrement, bien que les recherches empiriques sur le serment d'honnêteté soient encore peu nombreuses, les résultats mis en avant suggèrent que la prestation d'un serment peut effectivement renforcer l'authenticité des décisions et notamment lorsqu'il est accompagné d'un rappel des valeurs morales. En augmentant la charge cognitive nécessaire pour mentir, le serment inciterait les individus à adopter un comportement plus honnête, les réponses véridiques étant moins coûteuses cognitivement que les comportements mensongers. Cette efficacité du serment doit néanmoins être examinée à la lumière des méthodologies employées dans les études existantes, qui s'intéressent peu au contexte judiciaire à proprement dit. En dehors de quelques exceptions (Beck, 2021 ; Jacquemet et al., 2024 ; Lyon & Dorado, 2008 ; McKay et al., 2023 ; Wu & Cai, 2018), les conditions expérimentales des recherches incluses dans cette revue ne portaient pas directement sur la fiabilité des témoignages. Plusieurs expériences mettent en évidence l'effet modulateur du contexte sur l'impact du serment. Dans une première étude, Kingsuwankul (2023) observe que le serment d'honnêteté réduit significativement les comportements de triche dans un jeu de déclaration individuelle. Toutefois, cet effet disparaît lorsque les décisions sont prises en groupe et motivées par une incitation collective : dans une condition où les participants doivent coordonner leurs réponses pour obtenir un gain commun, la pression sociale surpassé l'effet du serment, qui ne parvient plus à freiner la tendance au mensonge. Ce résultat souligne la vulnérabilité du serment face aux dynamiques de groupe, où les normes sociales peuvent prendre le pas sur les engagements moraux individuels. Dans une perspective judiciaire, où les témoins peuvent être influencés par leur environnement (famille, coaccusés, public), cette fragilité du serment soulève des doutes sur sa capacité à garantir l'honnêteté des déclarations lorsque des enjeux sociaux ou relationnels sont en jeu. L'étude de Jacquemet et al. (2024) se concentre plus spécifiquement sur le témoignage et a examiné l'impact du serment d'honnêteté sur la qualité d'un rappel. Les participants, confrontés à des incitations à mentir ou à dire la vérité, devaient répondre à un test de reconnaissance après avoir visionné une vidéo d'un vol. Les résultats montrent que le serment n'a pas d'effet significatif en l'absence d'incitation monétaire, mais réduit les mensonges lorsqu'un mensonge est monétairement récompensé. Notamment, cette réduction du mensonge ne s'accompagne pas d'une détérioration de la performance mnésique, ce qui suggère que le serment n'améliore pas nécessairement la mémoire, mais limite la

déformation volontaire de celle-ci. Des résultats complémentaires indiquent un possible effet du serment sur la certitude subjective des réponses, ce qui pourrait supposer que la prestation d'un serment pourrait aussi influencer la confiance dans les souvenirs rapportés. Appliqué aux témoignages oculaires, le serment pourrait ainsi constituer une barrière contre les manipulations délibérées, tout en préservant l'exactitude des souvenirs authentiques. Chez les enfants, l'étude de Lyon et Dorado (2008) montre qu'une simple promesse de dire la vérité peut accroître la véracité des déclarations, en particulier concernant des comportements ambigus ou partiellement transgressifs. Les enfants sont plus enclins à rapporter leurs propres écarts (regarder plutôt que toucher), et les promesses n'ont pas généré de faux aveux. Ces résultats suggèrent que l'engagement à dire la vérité, même sous une forme adaptée, peut renforcer la sincérité des témoignages, y compris dans les populations vulnérables, sans pour autant générer "d'effets indésirables". En résumé, même si prêter serment peut aider à réduire les mensonges, son efficacité n'est pas garantie dans toutes les situations. Elle dépend de facteurs contextuels comme la présence d'une pression sociale, la possibilité de coordination stratégique, la nature des incitations, l'existence ou non de preuves, et même l'âge ou la vulnérabilité cognitive des individus. Dans un procès, où tous ces éléments peuvent se mêler, il convient de rester prudent. Le serment peut constituer un levier éthique utile, notamment lorsque ou qu'il existe des tentations de mentir, mais il reste à ce jour impossible d'affirmer qu'il garantit, à lui seul, la véracité des témoignages.

Deuxièmement, la prestation d'un serment d'honnêteté semble également produire un effet sur l'observateur. Les résultats de cette synthèse montrent que la prestation d'un serment d'honnêteté n'a pas seulement un effet intra-individuel sur le comportement de celui qui s'y engage, mais également un effet inter-individuel, en influençant la perception que les autres ont de cet individu. Cet effet du serment semble puissant : il augmente la crédibilité perçue, la confiance, et l'interprétation positive des intentions d'autrui. Dans un contexte judiciaire, où les décisions se fondent en grande partie sur l'évaluation de la fiabilité des déclarations, ces résultats prennent une signification particulière. Si prêter serment augmente la crédibilité perçue d'un témoin ou d'un accusé, alors ce simple acte rituel peut potentiellement influencer le jugement des jurés ou des professionnels de justice, indépendamment de la véracité objective du témoignage. Cela pose la question de l'équité dans le traitement des témoignages, notamment lorsque certains individus choisissent (ou sont perçus comme préférant) des formes séculières du serment, comme l'ont montré les résultats de McKay et al. (2023). Ce biais lié à la religiosité de l'observateur, pourrait engendrer des inégalités dans la perception de crédibilité entre des individus pourtant

similaires dans leur comportement ou leur discours. Autrement dit, le serment ne constitue pas seulement un mécanisme de contrôle moral (destiné à encourager l'honnêteté), mais également un outil d'influence sociale, dont l'impact dépend du cadre culturel et des croyances de ceux qui l'observent. Bien que les données expérimentales suggèrent un effet positif du serment sur la confiance et la coopération (Jacquemet et al., 2018), il reste à déterminer à quel point ces effets se traduisent dans le contexte judiciaire. Les études mentionnées portent majoritairement sur des environnements contrôlés (jeux économiques, scénarios, questionnaires), et il pourrait être pertinent d'observer si ces effets persistent dans des situations proches de celles retrouvées en justice, caractérisées par une pression émotionnelle plus forte, des enjeux majeurs, et des rapports de pouvoir asymétriques. Ces observations ouvrent la voie à plusieurs pistes de recherche. Il serait intéressant d'examiner comment le type de serment (séculier vs religieux), le contexte de sa prestation (publique vs privée), ou encore la conviction perçue de celui qui s'engage modulent ces effets de crédibilité. Explorer les différences interculturelles dans la réception du serment, ainsi que les mécanismes cognitifs sous-jacents à cette influence pourrait également être intéressant. Ces différences soulignent une problématique importante : l'impact du serment sur la crédibilité d'un témoin ne concerne pas seulement la personne qui prête serment, mais aussi ceux qui évaluent son témoignage.

Troisièmement, l'impact du serment d'honnêteté varie d'un individu à l'autre. En effet, il ne s'agit pas d'une formule neutre ou universelle, mais d'un engagement perçu à travers les croyances, les valeurs et la culture propres à chacun (Carlsson et al., 2013). Ces différences influencent l'importance accordée au serment, tant par celui qui le prête que par ceux qui y assistent. Par exemple, McKay et al. (2023) montrent qu'une personne croyante attribuera généralement plus de poids à un serment religieux qu'une personne non croyante. Ces disparités posent un véritable problème dans les tribunaux, où la justice repose sur l'égalité de traitement. Ces différences se retrouvent également chez les témoins eux-mêmes. En France, par exemple, un témoin peut choisir de prêter un serment séculier ou religieux selon ses convictions personnelles. Par ailleurs, dans le système judiciaire, ce sont souvent des personnes sans formation juridique spécialisée, notamment les jurés, qui doivent évaluer la sincérité des déclarations. Ainsi, la signification du serment dépend non seulement des croyances du témoin, mais aussi de celles des juges, jurés ou avocats qui l'entendent. Le degré de religiosité des observateurs, ainsi que la nature du serment, peuvent influencer la crédibilité perçue du témoignage, impactant poten-

tiellement le verdict. L'évolution vers une forme laïcisée du serment, notamment dans certaines sociétés occidentales, n'a pas réduit la valeur accordée au serment religieux par les individus croyants, mais elle soulève des questions sur la perception de l'honneur lié à cet engagement dans ces sociétés.

6. ÉTUDES 2 - REPRÉSENTATIONS SOCIALES DU SERMENT

L'influence du serment dans la justice contemporaine reste largement méconnue. Les résultats de notre scoping review révèlent que la prestation d'un serment pourrait affecter la crédibilité de la personne qui s'y engage, ce qui pourrait poser des problèmes dans le cadre des procédures judiciaires. À notre connaissance, aucune étude n'a jusqu'à présent examiné les perceptions des acteurs du domaine judiciaire vis-à-vis du serment. Pourtant, s'intéresser à leur perception de son utilité permettrait de mieux comprendre le rôle qu'il joue au sein des procédures judiciaires, en tant que variable systémique (Wells, 1978). Pour pallier à cela, nous avons mené deux études préliminaires visant à explorer les représentations du serment aussi bien chez les professionnels du domaine judiciaire, qui sont régulièrement confrontés à sa prestation, que chez les "tout-venants"⁸. Ces travaux préliminaires permettront ainsi d'établir un premier état des lieux des représentations collectives autour du serment et d'enrichir notre compréhension de son rôle perçu.

6.1 Les représentations sociales

L'approche des représentations sociales met en avant l'interaction complexe entre la pensée individuelle, les émotions et la communication collective (Moscovici, 2008, [1961]). Les représentations sociales sont essentiellement des constructions symboliques qui émergent à travers nos interactions interpersonnelles et les messages médiatiques (Wagner, 2020). Elles constituent des systèmes logiques propres à chaque groupe social, permettant l'interprétation et la structuration de la réalité (Blanc & Brouillet, 2006). Ces représentations résultent d'une co-construction entre individus, se manifestant à travers leurs discours et reflétant leurs positions et orientations vis-à-vis de l'objet représenté (Herzlich, 2019). En somme, elles forment un ensemble de pensées qui façonnent la perception d'un objet et s'expriment à travers les discours d'un groupe

8. Recueil de données effectué dans le cadre des mémoires de Master 1 et 2 du présent auteur, Florian Alba. L'étude 2a est actuellement sous presse (Alba, F., Launay, C., & Py, J. (2026). Représentations sociales et perceptions de l'efficacité du serment chez les auditeurs de justice et tout-venants. In *Psychologie du social et représentations sociales* (Presses Universitaires de Rennes).

social.

Préalablement à l'étude de l'objet du serment, il a été nécessaire de vérifier s'il pouvait être considéré comme un objet de représentation. Ainsi, nous nous sommes appuyés sur les trois conditions proposées par Moscovici (1961) et reprises par Moliner (1993) (voir aussi Pfeudi, 1996). La première condition, la dispersion de l'information, indique "la difficulté d'accès à l'information, qui favorise la transmission indirecte des savoirs et donc l'apparition de nombreuses distorsions" (Moliner, 1993 p. 5). Cette condition semble s'appliquer au serment : dans la mesure où il ne s'agit pas d'une pratique courante pour la plupart des individus, les connaissances qui y sont associées proviennent essentiellement de sources médiatiques ou culturelles (médias, récits, représentations institutionnelles). Ce mode d'accès indirect augmente les chances de simplification ou de déformation, créant ainsi un terrain favorable à l'émergence de représentations sociales. La deuxième condition, la focalisation, empêche "les individus d'avoir une vision globale de l'objet" (Moliner, 1993 p. 5). Dans le cas du serment, cette condition semble remplie : selon leur parcours ou leur environnement (professionnel, familial, culturel), les individus peuvent se représenter le serment comme un acte juridique, un engagement moral, un rituel religieux ou encore un simple symbole d'honnêteté. Cette diversité de focalisations empêche l'élaboration d'une représentation unifiée de l'objet. Enfin, la troisième condition est celle de la pression à l'inférence, qui concerne "la nécessité pour les individus de développer des conduites et des discours cohérents à propos d'un objet qu'ils connaissent mal" (Moliner, 1993 p. 5). Dans le cas du serment, cette pression vient de son rôle central dans l'évaluation de la crédibilité dans de nombreux contextes. Que ce soit lorsqu'une personne prête serment elle-même, ou lorsqu'elle doit évaluer la fiabilité du témoignage d'une autre personne qui a prêté serment avant de témoigner, elle doit réfléchir à l'importance et à la valeur qu'elle accorde à cet acte. Ainsi, le serment répond aux conditions nécessaires pour être considéré comme un objet de représentation sociale.

Dans la plupart des sociétés modernes, l'utilisation de la prestation de serment se transmet comme une pratique sociale, qu'elle soit institutionnelle ou interindividuelle. En raison de sa dimension historique et politique (par exemple, le serment prêté sur la Bible par le président des États-Unis lors de sa prise de fonction), ainsi que de son ancrage culturel à travers les médias télévisés ou les fictions policières, la notion de serment est profondément enracinée dans nos sociétés actuelles. Selon Höijer (2011), l'évolution des représentations est liée aux changements matériels et symboliques de la société. Le rôle du serment au sein de la justice

contemporaine reste cependant, encore aujourd’hui, mal connu (Jacob, 1992a), nous avons donc supposé l’existence de différentes représentations concernant le serment.

Depuis les premières recherches de Moscovici (1961), le domaine des représentations sociales a connu des évolutions, notamment dans les méthodologies employées pour les étudier. Abric et Vacherot (1976) ont notamment introduit une conception structurée des éléments constitutifs des représentations sociales grâce à la théorie du noyau central (Abris, 2001 ; Lo Monaco & Lheureux, 2007). Cette approche permet de distinguer la saillance des éléments composant les représentations sociales en les divisant en deux composantes distinctes : un système central et un système périphérique. Selon Abric (1993), les éléments issus de la zone de centralité, c'est-à-dire du noyau central, remplissent trois fonctions essentielles. Tout d'abord, ils génèrent du sens pour les individus et constituent une base commune partagée collectivement pour la représentation. Deuxièmement, ils jouent un rôle d'organisation, en rassemblant d'autres éléments dits périphériques. Enfin, ces éléments ont également une fonction stabilisatrice, car ils bénéficient d'un consensus élevé au sein de la population. Les éléments du noyau central sont donc les plus consensuels, stables et résistants aux changements. Cependant, le système périphérique revêt également une grande importance, car il sert à justifier et à étayer le sens de la représentation. C'est dans cette périphérie que l'on observe des variations interpersonnelles dans la manière de se représenter l'objet. Plus tard, Abric (2003) a distingué ces deux composantes principales en quatre zones, permettant ainsi de préciser le niveau de saillance entre les éléments des représentations. La zone de centralité regroupe les éléments les plus saillants, suivie de la première périphérie, qui contient les éléments consensuels au sein de la population étudiée. Ensuite, la zone d'éléments contrastés comprend des éléments autour desquels il n'y a pas de consensus, mais qui sont accessibles à la population. Enfin, la zone de la seconde périphérie contient les éléments les moins saillants de la représentation (voir 6.1).

TAB. 6.1 – Structure des représentations sociales (Abris, 2003)

	Rang élevé (< 2.50)	Rang faible (> 2.50)
Fréquence forte (> 10 %)	Zone de centralité (Noyau central)	Première périphérie
Fréquence faible (< 10 %)	Éléments contrastés	Seconde périphérie

6.2 Problématique et hypothèses

Explorer les représentations existantes autour du serment est pertinent, notamment en raison de son évolution au fil du temps et de sa persistance dans les pratiques judiciaires (Verdier, 1992b). Sa place à la fois historique et symbolique dans un procès invite à s'interroger sur son influence réelle lors d'un témoignage. Comme tout concept juridique, le serment ne se comprend pas uniquement par sa définition formelle, mais aussi par les représentations sociales qui l'entourent. La théorie des représentations sociales permet de saisir comment ce concept est vécu et interprété, tant dans la société que par les professionnels. Appliquer cette approche au serment aide à mieux comprendre son importance symbolique et pratique, ainsi que son impact sur la crédibilité des témoins. Cela permet aussi d'explorer les différences entre les perceptions des citoyens et celles des acteurs judiciaires (voir par exemple d'autres études sur les représentations sociales de différents aspects du système judiciaire, Galinkin et al., 2012 ; Machado et Porto, 2019 ; Smejkalová, 2024).

Pour mieux comprendre cet objet, nous proposons d'examiner les représentations sociales associées au serment. Il nous semble pertinent d'interroger à la fois la population générale et les professionnels pour lesquels les serments d'honnêteté constituent un élément habituel de leur pratique. Cette double approche s'inscrit dans les enjeux actuels de la psychologie judiciaire, qui cherche à identifier les facteurs ou croyances influençant la crédibilité des témoignages (Benton et al., 2006 ; Chung et al., 2022 ; Desmarais & Don Read, 2011 ; Dodier & Payoux, 2017 ; Dodier et al., 2019 ; Mirandola et al., 2013 ; Wake et al., 2020). L'étude du serment à travers le prisme des représentations sociales constitue une méthode adéquate pour faire émerger les opinions, croyances et connaissances partagées à son sujet, que ce soit dans la sphère professionnelle ou dans la société en général.

Ces travaux préliminaires permettront ainsi d'établir un premier état des lieux des représentations collectives autour du serment et d'enrichir notre compréhension de son rôle. En complément, une partie de l'étude visera à explorer les effets perçus du serment sur la crédibilité d'un témoignage. Nous comparerons les jugements portés sur des témoins ayant prêté serment à ceux portés sur des témoins ne l'ayant pas fait.

Au vu des résultats d'études antérieures (Wu & Cai, 2018), nous émettons l'hypothèse que les témoins ayant prêté serment seront perçus comme plus crédibles, tout comme la véracité de leurs propos. Nous supposons également que la structure et le contenu des représentations

sociales du serment varieront en fonction du groupe interrogé : la population générale et les professionnels de la justice n'ayant pas les mêmes expériences, ancrages sociaux, ni les mêmes rapports à cet acte (Doise, 1985).

6.3 Méthode - Étude préliminaire - 2a

6.3.1 Participants

Au total, 117 personnes ont été sollicitées pour participer à cette première étude. Cependant, sept d'entre elles ont été exclues de l'échantillon final en raison d'un taux de remplissage du questionnaire inférieur à 75 %. L'échantillon final était composé de 33 hommes et 77 femmes, la majorité d'entre eux étant âgée de 18 à 34 ans. Le groupe de participants exerçant en tant qu'"auditeurs de justice" comptait 68 membres, principalement des étudiants en école de magistrature⁹. Le recrutement de ces futurs magistrats a été rendu possible via une demande adressée à l'École Nationale de la Magistrature (territoire français). La majorité des participants de ce groupe étaient âgés entre 25 et 34 ans. Quant au groupe "Non judiciaire" (N = 42), la majorité des participants de ce groupe étaient âgés de 18 à 24 ans. Sur l'ensemble des participants, 20 avaient déjà participé à l'audition de témoins, et 60 d'entre eux avaient déjà suivi une formation en matière de témoignage. Pour la grande majorité des participants formés (92 %), cette formation avait eu lieu il y a moins d'un an. Les participants du groupe "Non Judiciaire" ont été recrutés grâce à divers groupes sur les réseaux sociaux tels que LinkedIn et Facebook.

Parmi les participants "auditeurs de justice", seulement 4% avaient été officiers de police judiciaire et 7% avaient déjà exercé des fonctions d'investigation. Par ailleurs, 18% avaient déjà auditionné des témoins, tandis que 54% avaient suivi une formation sur le témoignage oculaire. De plus, 26% avaient déjà auditionné des témoins et 79% avaient suivi une formation spécifique à l'audition de témoins, formation que 92% d'entre eux avaient reçue depuis moins d'un an.

9. Dans leur travail quotidien, les magistrats sont régulièrement confrontés au serment prêté par les témoins qui témoignent devant eux. Le magistrat supervise la prestation de ce serment, soulignant l'importance du moment et incitant le témoin à une expression honnête.

6.3.2 Plan expérimental – Étude de la structure des représentations sociales

Pour faire émerger les représentations sociales associées au serment, nous avons opté pour une méthodologie reposant sur les tâches d'association verbale. Ces tâches sont couramment utilisées en psychologie, que ce soit en psychologie cognitive pour explorer la mémoire sémantique, ou en psychologie sociale dans l'étude des stéréotypes (Moliner & Monaco, 2017). Elles occupent toutefois une place centrale dans l'analyse des représentations sociales (Lo Monaco et al., 2016 ; Moliner & Monaco, 2017).

Notre protocole s'inscrit dans le cadre de la théorie du noyau central (Abric, 1971 ; Abric, 2003 ; Abric & Vacherot, 1976), qui postule l'existence d'une structure hiérarchisée des représentations, distinguant un noyau stable et des éléments périphériques plus sensibles au contexte. Nous avons utilisé la tâche d'évocation hiérarchisée : les participants devaient d'abord produire les mots qui leur venaient spontanément à l'esprit à propos du serment, puis les classer selon leur importance perçue (Moliner & Monaco, 2017 ; Vergès, 1992 ; Vergès et al., 1992).

Ce classement permet de mieux comprendre l'importance perçue des mots évoqués et la place qu'ils occupent dans la représentation. En croisant le nombre de fois qu'un mot est cité avec la place qu'il occupe dans le classement des participants, nous sommes en mesure de repérer les éléments les plus marquants de la représentation du serment, et estimer leur rôle dans la manière dont cet objet est perçu collectivement.

6.3.3 Matériel

Le questionnaire principal a été créé et diffusé via la plateforme Qualtrics (voir annexe A 9.6). Il était composé de deux parties. La première avait pour but de faire émerger les représentations sociales autour du "serment" et à en étudier leur structure. Cette consigne était tout d'abord présentée aux participants : "En utilisant une ligne par mot ou expression (quatre au total), indiquez les premiers mots ou expressions qui vous viennent à l'esprit lorsque vous entendez le mot **SERMENT**". Conformément à la littérature qui recommande entre 3 et 5 mots (par ex. Dany et al. (2015), Lo Monaco et al. (2016) et Piermattéo et al. (2014)), les participants devaient citer, jusqu'à quatre mots en lien avec le "serment", puis les classer selon leur importance (1 = le plus important ; 4 = le moins important). La seconde partie proposait neuf affirmations destinées à mesurer la perception de l'efficacité du serment dans le cadre du témoignage, telles que :

- Le serment est efficace
- Le serment devrait être étendu à tous les stades de l'enquête.

Ou encore, "Par rapport à un témoin n'ayant pas prêté serment, un témoin qui a prêté serment..." :

- fournira des informations plus précises.
- fournira une quantité d'informations plus importante.
- témoignera de façon plus honnête.
- sera plus certain des informations qu'il fournit.
- fournira un témoignage plus fiable.
- livrera essentiellement des informations dont il est certain.
- semblera plus crédible lors de son témoignage, aux yeux des jurés.

Les participants indiquaient leur degré d'accord sur une échelle de Likert à cinq points (1 = pas du tout d'accord ; 5 = tout à fait d'accord). Deux affirmations portaient directement sur l'efficacité du serment, tandis que les sept autres comparaient la crédibilité, l'honnêteté, ou la quantité d'informations transmises entre un témoin ayant prêté serment et un témoin ne l'ayant pas fait.

6.3.4 Procédure

Les participants ont accédé au questionnaire via un lien qui les redirigeait vers la plateforme Qualtrics. Ils étaient invités à participer à une étude visant à recueillir l'opinion et de dresser un premier état des représentations du serment prêté par un témoin. La durée moyenne de complétion du questionnaire était de 7 à 8 minutes. Chaque questionnaire expliquait l'objet de la recherche ainsi que les garanties d'anonymat et de confidentialité, et recueillait le consentement des participants. Les coordonnées des chercheurs et de l'étudiant (Florian Alba) étaient fournies en fin de questionnaire. Ce projet a reçu un avis favorable du Comité d'Éthique de la Recherche (CER) de l'Université Fédérale de Toulouse le 23 juin 2020 (numéro de projet : 2020-293).

6.3.4.1 Organisation des productions

Conformément à la littérature sur l'analyse des représentations sociales (Moliner & Monaco, 2017), les données ont d'abord été simplifiées par lemmatisation et racinisation, réduisant les mots à leur forme canonique ou racine lexicale. Ensuite, les mots proches de sens ont été regroupés en catégories pour faciliter l'analyse qualitative et faire ressortir la structure des re-

présentations (voir annexe C 9.6). Seuls les mots évoqués et classés par les participants ont été inclus dans l'analyse structurelle.

6.3.4.2 Analyse de la structure des représentations sociales

La première partie du questionnaire a permis de recueillir les associations libres ainsi que leur classement d'importance. Nous avons regroupé les mots en catégories quand cela était possible, puis classé ces catégories selon leur fréquence d'apparition en suivant la loi de Zipf (Moliner & Monaco, 2017). Une fréquence est considérée comme forte si elle dépasse 10 % des mots émis, et l'importance est jugée élevée si sa moyenne est inférieure à 2.50 (Abric, 2003)

6.3.4.3 Analyse de l'efficacité du serment

La perception de l'efficacité du serment a été mesurée par un score moyen calculé à partir des réponses aux affirmations de la deuxième partie du questionnaire principal. Chaque item, formulé positivement, était noté sur 5 points, un score élevé indiquant une perception forte d'efficacité. La cohérence interne du questionnaire est élevée, avec un coefficient alpha de Cronbach à 0.87, confirmant que les items mesurent bien une même dimension.

6.3.5 Résultats

6.3.5.1 Structure des représentations sociales du serment

Au total, 419 mots ont été classés en fonction de leur importance et ont été retenus pour l'analyse structurelle. Dans le groupe des auditeurs de justice, 259 mots ont été émis et ensuite classés, tandis que le groupe des tout-venants a fourni 160 mots. De plus, conformément à la littérature scientifique (Abric, 2001, 2003) nous avons uniquement inclus dans les tableaux les mots ou catégories de mots dont la fréquence d'apparition dépassait 3 % de l'ensemble des mots émis. Pour le groupe "Auditeurs de justice", cela signifiait que la fréquence moyenne d'apparition était supérieure à 7 occurrences, tandis que pour le groupe "Non Judiciaire", elle était supérieure à 5. Chaque catégorie de mots a été représentée par le mot qui a été émis le plus fréquemment par la population. L'analyse structurelle des représentations de l'ensemble des participants a mis en évidence un noyau central composé des catégories de mots liées à la "Promesse" et à l'"Honneur". Ensuite, la première périphérie est exclusivement constituée de la catégorie de mots "Vérité". La zone des éléments contrastés, quant à elle, englobe les catégories

"Devoir", "Tribunal" et "Éthique". Enfin, la zone correspondant aux catégories de mots moins saillantes comprend ceux en lien avec le "Solennel", l'"Engagement" et la "Profession" (voir tableau 6.2).

TAB. 6.2 – Structure des représentations sociales du serment (N mots = 421)

	Rang élevé (< 2.50)	Rang faible (> 2.50)
Fréquence forte (> 42)	Promesse, Honneur	Vérité
Fréquence faible (< 42)	Devoir, Tribunal, Éthique	Solennel, Engagement, Profession

6.3.5.2 Structure des représentations du groupe "Auditeurs de justice"

L'analyse structurelle des représentations des auditeurs de justice a révélé un noyau central composé principalement de mots ou de groupes de mots étroitement liés à la "Promesse" et à la "Vérité". En effet, ces catégories ont été considérées comme les plus importantes (avec une valeur inférieure à 2,50) et ont toutes affiché une fréquence d'apparition plus élevée par rapport aux autres catégories. La catégorie de mots associés à l'"Honneur" apparaît dans la première périphérie, tandis que celle du "Solennel" se situe dans la zone des éléments contrastés. Cependant, plusieurs groupes de mots se trouvent dans la seconde périphérie et présentent des similitudes avec les champs lexicaux relatifs au "Tribunal", au "Devoir", à l'"Engagement", à l'"Éthique" et à la "Profession" (voir tableau 6.3).

TAB. 6.3 – Structure des représentations sociales du serment dans le groupe "Auditeurs de justice" (N mots = 259)

	Rang élevé (< 2.50)	Rang faible (> 2.50)
Fréquence forte (> 25)	Vérité, Promesse	Honneur
Fréquence faible (< 25)	Solennel, Tribunal, Devoir	Engagement, Éthique, Profession

6.3.5.3 Structure des représentations du groupe "Non judiciaire"

En ce qui concerne le groupe "Non judiciaire", nous pouvons observer une structure très similaire à celle du groupe précédent. Trois catégories de mots se retrouvent au sein de la zone centrale des représentations, comprenant les productions liées à la "Promesse", à la "Vérité",

et désormais à l'"Engagement". Dans la première périphérie, on retrouve une fois de plus la catégorie de mots associés à l'"Honneur". Il convient de souligner que, cette fois-ci, aucune catégorie de mots n'apparaît dans la zone des éléments contrastés. Enfin, en examinant la zone de la seconde périphérie des éléments, on constate la présence de catégories liées au "Solennel" et au "Devoir" (voir Tableau 6.4).

TAB. 6.4 – Structure des représentations sociales du serment dans le groupe "Non judiciaire" (N mots = 160)

	Rang élevé (< 2.50)	Rang faible (> 2.50)
Fréquence forte (> 16)	Vérité, Promesse, Engagement	Honneur
Fréquence faible (< 16)	<i>Na</i>	Solennel, Devoir

6.3.5.4 Analyse des productions

L'analyse de l'échantillon des productions a révélé un indice de diversité relativement élevé dans les deux groupes, avec presque un mot sur deux dans le groupe "Non judiciaire" (voir Tableau 6.5). En ce qui concerne les mots produits une seule fois (hapax), ils représentent environ 68 % de l'ensemble des types de mots dans le groupe "Auditeurs de justice" et 81 % dans le groupe "Non judiciaire". Notablement, il existe une disparité dans les ratios du nombre d'hapax par rapport au nombre total de productions. Dans le groupe "Auditeurs de justice", seulement 20 % des productions n'ont été émises qu'une seule fois, tandis que dans le groupe "Non judiciaire", ce chiffre s'élève à 37 %. Par conséquent, 80 % des productions du groupe "Auditeurs de justice" et 63 % des productions du groupe "Non judiciaire" correspondent à des mots ayant été évoqués au moins deux fois ou plus.

TAB. 6.5 – Analyse de la production des mots entre les groupes

	Auditeurs de justice (N mots = 259)	Non judiciaire (N mots = 160)	Total (N = 419)
Type de mots différents (T)	89	73	162
Diversité des productions (T / N)	0,34	0,46	0,39
Nombre de mots émis une seule fois (Hapax)	51	59	110
% de mots émis une seule fois (Hapax / T)	57 %	81 %	68 %
% de Hapax sur l'ensemble des productions (Hapax / N)	20 %	37 %	26 %

6.3.6 Efficacité du serment

Parmi l'ensemble des répondants, la note moyenne de l'efficacité perçue dépasse 3,25. Les scores moyens obtenus par les participants sont similaires dans les deux groupes, avoisinant une moyenne de 3,20 (voir Tableau 6.6).

À la suite de divers tests de comparaisons de moyennes, aucune différence significative n'a été observée entre les scores obtenus par les deux groupes ($U = 1166$, ns), ni entre les hommes et les femmes ($U = 1007$, ns), de même qu'entre les participants ayant déjà exercé des fonctions d'investigation et ceux n'en ayant jamais exercé ($U = 362$, ns). Lors de l'analyse item par item, des différences significatives ont émergé entre les deux groupes. En effet, le groupe des "Auditeurs de justice" perçoit le serment comme plus utile que les participants du groupe "Non judiciaire" ($U = 1040$, $p < .05$). De plus, ils sont davantage en accord avec l'idée qu'une personne ayant prêté serment fournira essentiellement des informations dont elle est certaine, par rapport au groupe "Non judiciaire" ($U = 1111$, $p < .05$). En revanche, les participants du groupe "Non judiciaire" sont plus favorables à l'idée d'étendre l'utilisation de la prestation d'un serment à d'autres stades de l'enquête (voir Tableau 7) que les "Auditeurs de justice" ($U = 813$, $p < .001$). De même, le groupe "Non judiciaire" perçoit un témoin ayant prêté serment comme plus susceptible de fournir des informations plus précises par rapport à un témoin n'ayant pas prêté serment ($U = 990$, $p < .05$), ou encore de fournir une plus grande quantité d'informations ($U = 882$, $p < .001$), ou bien qu'être plus certain des informations qu'il transmettra ($U = 1013$, $p < .05$).

TAB. 6.6 – Scores moyens de l'évaluation de l'efficacité du serment par groupe

Groupes	Moyenne	Écart-type (SD)	Médiane
Auditeurs de justice ($N = 68$)	3.18	0.58	3.30
Non judiciaire ($N = 42$)	3.36	0.62	3.40
Total ($N = 110$)	3.25	0.60	3.40

6.4 Méthode- Étude préliminaire - 2b

6.4.1 Participants

Au total, 956 personnes ont participé à cette seconde étude. L'échantillon était composé de 604 hommes et 352 femmes, avec une moyenne d'âge d'environ 40 ans ($M = 39.84$; $SD =$

3.22). Le groupe "judiciaire" rassemblait 737 participants, majoritairement des gendarmes¹⁰. Le recrutement des gendarmes a été rendu possible grâce à une convention établie avec le Chef du Bureau des Compétences de la région de Gendarmerie d'Occitanie, permettant la diffusion du questionnaire à l'ensemble des gendarmeries de la région. Parmi eux, 664 avaient déjà exercé des fonctions d'investigation, et 496 détenaient la qualité d'Officier de Police Judiciaire (OPJ), les habilitant à conduire des enquêtes jusqu'au procès. La moyenne d'âge des Officiers de Police Judiciaire (OPJ) était de $M = 44,2$ ($SD = 7,8$) et 390 étaient des hommes et 79 des femmes.

Le groupe "Non judiciaire" comprenait 219 participants, avec une moyenne d'âge plus jeune ($M = 31,90$; $SD = 3,38$). Ce groupe a été constitué à l'aide de publications sur des réseaux sociaux professionnels et grand public (LinkedIn, Facebook). Sa moyenne d'âge était de 42 ans ($SD = 3,30$). Aucun ne possédait la qualité d'OPJ, et seuls 13 déclaraient avoir déjà participé à une enquête.

Un second questionnaire a ensuite été diffusé dans le cadre du test d'indépendance du contexte. Le lien a été partagé sur de nouveaux groupes Facebook et envoyé à nouveau aux gendarmes de la région Occitanie. Ce second questionnaire a été rempli par 384 participants : 301 issus du domaine judiciaire et 83 tout-venants. Parmi eux, 263 hommes, 118 femmes, et 2 personnes s'identifiant à un autre genre, ont répondu au questionnaire. L'âge moyen de l'échantillon était de 39,82 ans ($SD = 3,17$). Dans le groupe judiciaire ($M = 41,57$; $SD = 3,04$), on comptait 241 hommes, 58 femmes et 1 personne d'un autre genre. Le groupe tout-venant ($M = 33,43$; $SD = 3,54$) comprenait 22 hommes, 60 femmes, et 1 personne d'un autre genre.

6.4.2 Matériel

Le questionnaire principal était identique à celui utilisé dans l'étude 1a (voir annexe A 9.6). Le questionnaire du Test d'Indépendance du Contexte (TIC) a été diffusé via un lien qui dirigeait vers la plateforme Qualtrics (voir annexe B 9.6). Il comportait une question unique, répétée pour chaque mot ou catégorie de mots obtenue lors de la tâche principale : "À votre avis, le "serment" peut-il toujours et en toutes circonstances s'apparenter à...?" Les participants répondaient sur une échelle de Likert à quatre points (1 = certainement pas ; 2 = plutôt non ; 3 = plutôt oui ; 4 = certainement oui).

10. Lorsqu'un gendarme intervient dans une procédure judiciaire (notamment dans le cadre d'une instruction menée par un juge), il peut être présent lors d'auditions de témoins qui prêtent serment. C'est le cas, par exemple, lors d'une audition devant un juge d'instruction, où les témoins sont entendus sous serment de dire la vérité. Le gendarme peut alors être amené à assister à l'audition, à en assurer le déroulement ou à y participer en tant qu'enquêteur. S'ils sont appelés à témoigner personnellement, ils prêtent également serment avant de déposer.

6.4.3 Plan expérimental

Le plan expérimental est également le même que dans l'étude 2a, à l'exception de la réalisation du test d'indépendance du contexte. Afin de consolider nos analyses et mieux cerner la structure des représentations, nous avons administré un test d'indépendance du contexte, une fois la structure des représentations identifiée à l'aide du premier questionnaire (Lo Monaco et al., 2008). Ce second questionnaire visait à vérifier la stabilité des évocations à travers différents contextes de présentation, permettant de mieux distinguer les éléments centraux des éléments périphériques.

6.4.4 Procédure

Les participants ont accédé aux questionnaires via des liens les dirigeant vers la plateforme Qualtrics. Ils étaient invités à participer à une étude visant à recueillir l'opinion et de dresser un premier état des représentations d'un serment prêté par un témoin. Chaque questionnaire disposait d'un lien distinct. Celui du Test d'Indépendance du Contexte (TIC) a été diffusé un mois après la fin du recrutement du premier questionnaire. La durée moyenne de complétion était de 7 à 8 minutes pour le questionnaire principal, et de 2 à 3 minutes pour le test d'indépendance du contexte.

Chaque questionnaire présentait l'objet de la recherche ainsi que les garanties d'anonymat et de confidentialité, et le consentement des participants était requis. Les coordonnées des chercheurs et de l'étudiant (Florian Alba) en charge du projet étaient fournies à la fin du questionnaire. Ce projet a reçu un avis favorable du Comité d'Éthique de la Recherche (CER) de l'Université Fédérale de Toulouse le 23 juin 2020 (numéro de projet : 2020-293).

6.4.4.1 Organisation des productions

Les productions ont été organisées selon les mêmes méthodes que dans l'étude 2a.

6.4.4.2 Analyse de la structure des représentations sociales

La première partie du questionnaire a permis de recueillir les associations libres ainsi que leur classement par ordre d'importance. Nous avons regroupé les mots en catégories lorsque cela était possible, puis classé ces catégories selon leur fréquence d'apparition, en appliquant la loi de Zipf (Moliner & Monaco, 2017). Une fréquence est considérée comme élevée si elle

dépasse 10 % des mots émis, et l'importance est jugée élevée si sa moyenne est inférieure à 2,50 (Abric, 1993).

Pour le Test d'Indépendance du Contexte (TIC), un élément est considéré comme central s'il est reconnu par la majorité des participants comme insensible aux variations contextuelles, ce qui indique sa place dans le noyau central (Lo Monaco et al., 2008).

6.4.5 Résultats

6.4.5.1 Structure des représentations sociales du serment

Au total, 3 717 mots ont été produits par les participants, dont 2 860 ont été classés par ordre d'importance et retenus pour l'analyse structurelle. Le groupe des gendarmes a émis et classé 2 184 mots, contre 676 pour le groupe des tout-venants. Seuls les mots ou catégories dépassant 3 % de fréquence totale ont été inclus dans les tableaux, soit un nombre de mots supérieur à 64 pour le groupe "Judiciaire" et un nombre de mots supérieur à 20 pour le groupe "Non judiciaire".

6.4.5.2 Structure des représentations du groupe "Judiciaire"

L'analyse des représentations du groupe "Judiciaire" révèle un noyau central composé principalement des mots "Honneur", "Promesse", "Devoir", "Vérité" et "Engagement". Ces catégories sont jugées importantes (rang < 2,50) et ont une fréquence supérieure aux autres (voir Tableau 6.7). Aucune n'apparaît ni dans la première périphérie ni dans la zone des éléments contrastés. Plusieurs termes apparaissent toutefois en seconde périphérie, proches des champs lexicaux "Hippocrate", "Servir", "Profession" et "Tribunal".

TAB. 6.7 – Structure des représentations sociales du serment dans le groupe "Judiciaire" (N mots = 2184)

	Rang élevé (< 2.50)	Rang faible (> 2.50)
Fréquence forte (> 218)	Honneur, Promesse, Devoir, Vérité, Engagement	
Fréquence faible (< 218)	<i>Na</i>	Hippocrate, Servir, Professions, Tribunal <i>Na</i>

6.4.5.3 Structure des représentations du groupe "Non judiciaire"

Pour le groupe "Non judiciaire", la structure est très similaire à celle du groupe précédent. Trois catégories apparaissent dans la zone de centralité : la "Promesse", la "Vérité" et l'"Honneur". Aucune catégorie n'est présente dans la première périphérie, mais la zone des éléments contrastés comprend l'"Engagement". Enfin, la seconde périphérie regroupe des catégories liées au "Solennel", à "Hippocrate", à la "Religion", au "Contrat" et au "Lien" (voir Tableau 6.8).

TAB. 6.8 – Structure des représentations sociales du serment dans le groupe "Non judiciaire" (N mots = 676)

	Rang élevé (< 2.50)	Rang faible (> 2.50)
Fréquence forte (> 67)	Promesse, Vérité, Honneur	<i>Na</i>
Fréquence faible (< 67)	Engagement	Solennel, Hippocrate, Religion, Contrat, Lien

6.4.5.4 Analyse des productions

L'analyse des productions révèle un indice de diversité relativement faible dans les deux groupes, bien que celui-ci soit près de trois fois plus élevé dans le groupe "Non judiciaire" (voir Tableau 6.9). Globalement, la diversité des productions reste limitée dans les deux groupes. Les mots émis une seule fois (hapax) représentent environ 60 % des types de mots dans chaque groupe. Toutefois, le ratio des hapax par rapport au total des productions diffère. Les hapax constituent 7 % des productions dans le groupe "Judiciaire" contre 16 % dans le groupe "Non judiciaire". Ainsi, 93 % des productions du groupe "Judiciaire" et 84 % de celles du groupe "Non judiciaire" correspondent à des mots évoqués au moins deux fois.

Les productions liées à la "Promesse" et à l'"Honneur" sont considérées comme caractéristiques du serment, aussi bien dans le groupe "Judiciaire" (respectivement 15 % et 26 % des productions) que dans le groupe "Non judiciaire" (24 % et 12 %), sans différence significative entre les groupes ($\chi^2_{Promesse}(2) = 3.43, p = .18$; $\chi^2_{Honneur}(6) = 2.56, p = .86$).

Pour la catégorie "Vérité", les productions représentent 17 % des productions totales dans les deux groupes, mais une différence significative apparaît entre eux ($\chi^2_{Vérité}(4) = 30.12, p < .001$). Cette variation s'explique principalement par l'item "Confiance", qui représente près de 30 % des productions de cette catégorie dans le groupe "Non judiciaire", contre seulement 10

% dans le groupe "Judiciaire". Les autres items sont évoqués en proportion similaire dans les deux groupes.

Enfin, la fréquence d'apparition du mot "Engagement" est de 63 dans le groupe "Non judiciaire" (9 % des productions) et de 219 dans le groupe "Judiciaire" (10 %).

TAB. 6.9 – Analyse de la production des mots entre les groupes

	Judiciaire (N = 2184)	Non judiciaire (N = 676)	Total (N = 2860)
Type de mots différents (T)	226	188	414
Diversité des productions (T / N)	0.10	0.28	0.14
Nombre de mots émis une seule fois (Hapax)	145	111	256
% de mots émis une seule fois / type de mots (Hapax / T)	64 %	60 %	62 %
% de mots émis une seule fois / total productions (Hapax / N)	7 %	16 %	9 %

6.4.5.5 Test d'indépendance du contexte (TIC)

Les scores obtenus pour chaque élément de la structure ont été normalisés entre 0 et 1. Un score proche de 1 indique la présence stable de l'élément dans la zone de centralité.

Les résultats du TIC confirment le caractère central des éléments identifiés dans la zone centrale du groupe "Judiciaire", notamment "Honneur" ($M = 0.88$), "Vérité" ($M = 0.88$), "Promesse" ($M = 0.80$), "Engagement" ($M = 0.92$) et "Devoir" ($M = 0.87$).

Pour le groupe "Non judiciaire", les éléments "Honneur" ($M = 0.76$), "Vérité" ($M = 0.79$) et "Promesse" ($M = 0.80$) confirment également leur centralité. Contrairement à l'analyse structurale, "Engagement" y est aussi central ($M = 0.87$) plutôt que périphérique.

Enfin, la place de "Devoir" diffère significativement entre les groupes : il est moins associé au serment dans le groupe "Non judiciaire" ($Mdn = 0.75$) qu'au sein du groupe "Judiciaire" ($Mdn = 1.00$; $U = 8320.50$, $p < .001$), ce que suggérait déjà l'analyse structurelle.

6.4.6 Efficacité du serment

La moyenne générale de l'efficacité perçue du serment est supérieure à 3.00, avec des scores proches dans les deux groupes (≈ 3.30) (voir Tableau 6.10).

Aucun test n'a révélé de différence significative entre les groupes ($U = 75777$, ns) ni entre hommes et femmes ($U = 105307$, ns). En revanche, les participants ayant exercé des fonctions d'investigation perçoivent le serment comme moins efficace que ceux n'en ayant jamais exercé ($U = 86585$, $p < .05$). Une tendance similaire, marginalement significative, est observée pour les titulaires de la qualité d'Officier de Police Judiciaire ($U = 105955$, $p = .06$).

TAB. 6.10 – Scores d'efficacité du serment obtenus pour chaque groupe

Groupes	Moyenne	Écart-type (SD)	Médiane
Judiciaire ($N = 737$)	3.25	0.75	3.33
Non judiciaire ($N = 219$)	3.35	0.64	3.44
Total ($N = 956$)	3.27	0.73	3.33

Les analyses ANOVA montrent des différences significatives selon l'âge ($F(5,950) = 3.57$, $p < .05$), notamment la tranche 55-64 ans percevant le serment comme plus efficace que celle de 18-24 ans. De même, selon l'ancienneté dans la profession ($F(4,732) = 6.00$, $p < .001$), les gendarmes avec plus de 25 ans d'ancienneté perçoivent le serment comme plus efficace que ceux ayant entre 15 et 25 ans d'expérience. Concernant l'ancienneté dans les fonctions d'investigation, une différence similaire est observée ($F(4,677) = 5.22$, $p < .001$), les professionnels plus expérimentés évaluant le serment comme plus efficace. Aucun effet n'est observé selon le corps d'appartenance dans la gendarmerie ($F(3,628) = 0.50$, ns).

Des régressions linéaires simples confirment que ni le sexe, ni l'âge (sauf pour la comparaison 55-64 ans vs 18-24 ans, $R^2 = .02$, $p < .05$) ne prédisent significativement les scores d'efficacité. En revanche, l'exercice des fonctions d'investigation ($R^2 = .01$, $p < .05$) et la qualité d'Officier de Police Judiciaire ($R^2 = .01$, $p < .05$) sont de faibles mais significatifs prédicteurs.

En comparant les items entre groupes, seules deux différences significatives apparaissent : les scores sur l'honnêteté des témoins sous serment ($U = 70977$, $p < .05$) et sur la certitude des témoins ayant prêté serment ($U = 73134$, $p < .05$) sont plus faibles dans le groupe "Judiciaire" que dans le groupe "Non judiciaire". Aucun autre item ("Précision", "Importance", "Fiabilité", "Informations certaines", "Crédibilité", "Efficacité", "Enquête") ne montre de différence significative entre les groupes.

6.4.6.1 Analyses complémentaires

Au vu des différences entre les perceptions de l'efficacité du serment entre les catégories d'âge, des analyses complémentaires ont été menées afin d'examiner les éventuelles variations dans la structure des représentations du serment en fonction de l'âge et de l'ancienneté professionnelle, notamment dans les fonctions d'investigation.

Concernant l'âge, les structures des représentations restent stables entre les catégories, à l'exception notable des groupes 18-24 ans et 55-64 ans. Chez les plus jeunes, les catégories "Promesse" et "Honneur" apparaissent dans la zone centrale, tandis que la "Vérité" est reléguée

à une zone périphérique. À l'inverse, chez les 55–64 ans, la "Vérité" occupe une position centrale, alors que les catégories "Promesse" et "Honneur" deviennent des éléments contrastés. La catégorie "Engagement" suit un schéma opposé : marginale chez les plus jeunes, elle devient centrale chez les plus âgés.

Des différences similaires apparaissent selon l'ancienneté dans les fonctions d'investigation. Chez les professionnels débutants (moins de 3 ans d'expérience), la "Vérité" est perçue comme périphérique, tandis que chez les plus expérimentés (plus de 25 ans), elle fait partie du noyau central des représentations, aux côtés de la "Promesse", de l'"Engagement" et de l'"Honneur".

Ces résultats suggèrent que l'importance accordée à certains concepts liés au serment évolue avec l'expérience professionnelle et l'âge, reflétant probablement une intégration plus forte des valeurs institutionnelles chez les individus plus âgés ou expérimentés.

6.5 Discussion générale

Ces deux études préliminaires visaient à explorer la structure des représentations sociales du serment ainsi que la perception de son efficacité auprès de différents publics, d'un côté, les auditeurs de justice, en formation pour devenir magistrats (étude 2a), de l'autre, des gendarmes habilités à diriger des enquêtes (étude 2b), comparés à des groupes de participants tout-venants.

Globalement, les résultats obtenus révèlent une relative stabilité des représentations sociales du serment, structurées autour de noyaux centraux partagés. Les notions de vérité, de promesse et d'honneur apparaissent de manière récurrente, quel que soit les métiers ou le niveau d'expérience. Ce socle commun témoigne d'une certaine persistance des conceptions traditionnelles du serment, loin de l'idée selon laquelle cette pratique serait devenue obsolète ou vidée de son sens dans le contexte judiciaire contemporain (Reuter, 1992 ; Schreiner, 1992). En effet, les éléments plus éloignés dans la structure (p. ex. Hippocrate, religion, solennel) renvoient à une mémoire culturelle du serment. Le fait qu'ils soient si éloignés dans la structure du noyau témoigne potentiellement d'une évolution symbolique de l'objet, probablement liée à la laïcisation des pratiques ainsi qu'à l'influence des médias et de l'histoire collective. Toutefois, la persistance de ces références peut également indiquer que le serment soit perçu avant tout comme une fonction cérémonielle, voire rituelle. Cela soulève la question de la place plutôt symbolique qu'occupe aujourd'hui le serment, au même titre que d'autres éléments du décomum judiciaire, comme la tenue vestimentaire des magistrats ou la mise en scène de l'audience,

plutôt qu'à véritablement modifier la posture ou la sincérité du témoin.

Des représentations obtenues, telles qu'Hippocrate, Mariage, Sarment ou Jeu de Paume, semblent s'éloigner de la conception classique du serment du témoin dans un contexte judiciaire. Cela pourrait indiquer que les consignes spécifiant qu'il s'agissait d'une étude sur le serment d'un témoin ont été mal comprises par certains participants. Ceux-ci auraient pu interpréter le serment dans un cadre plus large, par exemple médical ou éthique, plutôt que strictement judiciaire, ce qui pourrait remettre en cause l'interprétation de certaines réponses notamment dans l'étude 2b.

En effet, malgré des représentations proches dans les deux études, des spécificités émergent selon les groupes professionnels. Chez les gendarmes, la catégorie du "devoir" occupe une position centrale, traduisant une intériorisation du serment comme acte d'adhésion à un système normatif hiérarchique et légal. Cette orientation peut s'expliquer par la dimension disciplinaire et institutionnelle de leur formation, où la prestation de serment prend une valeur structurante dès le début de la carrière. À l'inverse, les auditeurs de justice rattachent davantage le serment aux concepts de vérité, de promesse et d'honneur, et bien que la notion d'engagement émerge également, elle est davantage périphérique pour eux. Cela pourrait refléter une représentation plus formelle et symbolique du serment, étroitement liée au moment solennel du procès, là où la parole du témoin est particulièrement valorisée.

La structure des représentations dans les deux groupes professionnels suggère également une forte cohérence interne, la faible diversité lexicale et la proportion réduite de hapax révèlent des représentations fortement partagées. L'idée d'un serment perçu comme une "procédure vénidictoire" reste centrale, ce qui va à l'encontre des hypothèses d'une perte de valeur du serment dans les sociétés contemporaines. La prédominance des catégories comme honneur, loyauté, respect ou encore sincérité dans les évocations montre que le serment continue de fonctionner comme un marqueur moral fort. Même si sa dimension religieuse tend à s'effacer dans les discours (e.g., la catégorie "religion"), son ancrage symbolique dans une promesse personnelle engageant l'individu face à une autorité demeure vivace. Ainsi, le serment est à la fois une pratique judiciaire et un acte symbolique fortement investi, dont la portée varie selon l'expérience, le rôle institutionnel, et le contexte d'énonciation.

Sur le plan de la perception de l'efficacité du serment, les résultats des deux études confirment une tendance générale à considérer le serment comme efficace. Toutefois, des différences émergent.

Dans la première étude, les auditeurs de justice accordent une efficacité plus forte au serment que les participants non-professionnels, ce qui pourrait s'expliquer par leur exposition régulière à des situations judiciaires formelles et leur formation juridique. Cependant, cette confiance ne s'étend pas forcément à tous les contextes : ils jugent moins utile de recourir au serment hors du cadre du procès, ce qui reflète sans doute une représentation ancrée dans le formalisme procédural, contrairement aux participants tout-venants. Les deux groupes s'accordent sur le fait qu'un individu ayant prêté serment témoignera de manière plus honnête qu'un témoin n'ayant pas prêté serment. En complément de la structure de ces représentations, les items concernant la crédibilité et l'honnêteté d'une personne ayant prêté serment par rapport à une personne n'ayant pas prêté serment ont obtenu les scores les plus élevés, corroborant ainsi l'idée qu'un témoin ayant prêté serment est perçu comme plus crédible.

Les résultats de la seconde étude montrent que globalement, les participants perçoivent le serment comme plutôt efficace, avec des écarts significatifs selon l'âge et l'ancienneté professionnelle : les plus âgés, tout comme les enquêteurs les plus expérimentés, évaluent le serment comme plus efficace que les jeunes ou les novices. Les Officiers de Police Judiciaire (OPJ) perçoivent le serment comme moins efficace que les gendarmes n'ayant jamais mené d'enquête. Plus généralement, avoir participé à au moins une enquête semble réduire la confiance dans l'efficacité du serment. Ces résultats suggèrent un effet négatif de l'expérience directe avec la procédure, possiblement dû à des désillusions (e.g., : parjure).

Contrairement aux résultats de l'étude 2a, les participants non-professionnels sont plus enclins à croire à ces effets positifs du serment. Cela corrobore une nouvelle fois les travaux de Wu et Cai (2018) sur la crédibilité de l'individu ayant prêté serment. La perception d'efficacité du serment dépend moins de la profession que de l'âge. Les jeunes générations semblent moins convaincues de son efficacité, tant en termes de sincérité que de fiabilité du témoignage, ce qui alimente l'hypothèse d'une évolution générationnelle des représentations. À l'inverse, l'expérience professionnelle semble atténuer la confiance accordée au serment, suggérant une possible perte de l'idéal asservement au contact de la réalité du terrain. Ce phénomène pourrait témoigner d'une évolution générationnelle des représentations, marquée par une défiance accrue envers les dispositifs d'autorité symbolique. Parallèlement, l'hypothèse d'une potentielle exposition répétée aux limites de la procédure peut avoir altéré la foi dans le pouvoir performatif du serment chez les professionnels de terrain, comme les officiers de police judiciaire.

7. ÉTUDES 3 - SERMENT ET CRITÈRES DE DÉCISION

Plusieurs travaux ont montré que l'engagement moral réduit les comportements malhonnêtes (Jacquemet, James, Luchini et al., 2021 ; Jacquemet et al., 2019 ; Lyon & Dorado, 2008) et favorise l'expression sincère d'opinions ou de préférences (Jacquemet, Luchini, Rosaz & Shogren, 2021 ; Jacquemet et al., 2013). Pourtant, à l'issue de notre scoping review, il apparaît que peu d'études ont examiné l'impact du serment dans des situations de témoignage où l'enjeu n'est pas de résister à la tentation de mentir, mais de dire la vérité.

Ce chapitre vise à explorer l'influence du serment d'honnêteté dans un contexte relevant de la psychologie du témoignage. L'objectif est d'évaluer si le serment peut améliorer la qualité du témoignage en affectant les compromis métacognitifs que les témoins opèrent entre exactitude et informativité. En effet, comme l'ont montré les travaux sur la régulation stratégique du rappel (Ackerman & Goldsmith, 2008 ; Goldsmith et al., 2005), les témoins sont souvent amenés à ajuster leurs réponses selon le niveau de certitude ressenti : des réponses à grain fin (plus détaillées) sont potentiellement plus informatives mais aussi plus risquées, tandis que des réponses à grain grossier sont plus sûres mais moins précises. Ces choix dépendent non seulement des informations disponibles en mémoire, mais aussi de facteurs motivationnels et contextuels, comme l'autorité perçue de l'interlocuteur ou la pression à "dire quelque chose" même en cas d'incertitude. Nous souhaitons examiner si les témoins préfèrent fournir, sous serment ou non, des réponses à grain fin ou grossier. Par exemple, pour une question numérique ("Combien de témoins sont intervenus lors de cet incident ?"), une réponse à grain fin pourrait être "Nombre de témoins exact", tandis qu'une réponse à grain grossier serait "à quatre personnes près". Cette distinction s'applique également aux questions qualitatives, telles que "De quelle couleur étaient les vêtements du voleur ?", où une demande de réponse à grain fin pourrait être une couleur précise, et une demande de réponse à grain grossier, une description plus générale ("teinte claire ou sombre").

Nous avons cherché à déterminer si le serment, en renforçant l'engagement moral et le monitoring, pouvait inciter les témoins à maintenir un niveau de précision élevé sans compromettre

l'exactitude de leurs réponses, ou, au contraire, les pousser à davantage de prudence. Pour cela, les participants ont visionné une vidéo de vol comportant plusieurs éléments saillants, puis ont répondu à une série de questions à réponses courtes, administrées à deux temps distincts. Pour chacune, ils pouvaient choisir entre une réponse à grain fin ou une réponse à grain grossier. Ce choix entre les deux grains permet de saisir la nature des compromis cognitifs effectués par les témoins, en termes d'exactitude (la précision des informations) et d'informativité (le niveau de détail des informations), deux dimensions centrales du témoignage (Weber & Brewer, 2008).

7.1 Hypothèses

Nous faisons l'hypothèse que les témoins ayant prêté serment obtiendront une meilleure performance, et ce, à chaque temps du rappel. En effet, cette hypothèse repose sur l'idée qu'un témoin ayant prêté serment consolidera mieux ses souvenirs au fil du temps (Xu et al., 2023), en raison d'un plus grand investissement lors de la première tâche de rappel, par rapport à un témoin n'ayant pas prêté serment. Cette hypothèse s'appuie sur les travaux relatifs à l'engagement (Joule et al., 1989 ; Kiesler, 1971), qui montrent qu'un individu, en fonction de son degré d'engagement, modifiera ses attitudes sans contrainte afin d'être cohérent avec son comportement (ici, le fait d'avoir prêté un serment d'honnêteté dans ses réponses). Dans l'étude de Jacquemet et al. (2024), la prestation d'un serment a permis de diminuer l'occurrence de comportements mensongers tout en maintenant la précision des informations fournies. Toutefois, ces résultats ont été obtenus dans un contexte où les participants étaient explicitement invités à mentir. À notre connaissance, l'effet du serment sur la précision et l'informativité d'un rappel dans le cadre d'un témoignage véridique n'a pas encore été étudié. Nous pouvons formuler l'hypothèse que le serment renforcera l'exactitude des réponses, bien qu'il soit difficile d'anticiper s'il influencera la préférence pour un type de réponse plutôt qu'un autre. Enfin, nous anticipons que les niveaux de certitude associés aux témoignages différeront entre les deux groupes. Le niveau de certitude serait positivement corrélé à la qualité des informations rappelées (Brewer & Wells, 2006 ; Smalarz, 2021 ; Weber & Brewer, 2008), et d'après Jacquemet et al. (2024), la prestation d'un serment permettrait de réduire la surconfiance notamment lorsque les participants sont incités à mentir. Toutefois, ces résultats sont à interpréter avec précaution, car dans cette étude, la certitude a fait l'objet d'une mesure globale à l'aide d'un seul item dispensé à la fin du questionnaire et non d'une mesure par item. Malgré cela, nous formulons l'hypothèse qu'un témoin

ayant prêté serment manifestera une relation plus réaliste entre la certitude et l'exactitude de ses réponses, comparativement à un participant n'ayant pas prêté serment.

7.1.1 Avis éthique et pré-enregistrement

L'étude a reçu l'avis favorable du Comité d'Éthique de la Recherche de l'Université de Toulouse (numéro d'enregistrement 2022-556, en date du 01/12/2022). Le pré-enregistrement de cette étude est disponible via le lien OSF suivant : <https://osf.io/kytna>.

7.2 Méthode du pré-test VR - Construction du matériel

Nous disposions d'une vidéo mettant en scène le vol d'un téléphone portable¹¹. Ces vidéos ont été tournées avec des comédiens et filmées à 360°, afin d'être intégrées dans des procédures de réalité virtuelle. En explorant la littérature sur la réalité virtuelle et le témoignage qui décrit notamment l'expérience d'un "témoin immersif" qui ne se contente pas de regarder des images, mais de "vivre" une expérience (Nash, 2018), nous avons décidé de réaliser nos passations à l'aide de ce procédé. Elles nécessitent la technologie vidéo à 360° et un équipement de réalité virtuelle (VR), qui isolent les sujets des stimuli externes et leur donnent le contrôle sur le champ visuel. Les participants, après avoir été exposés à la vidéo, participaient à un entretien en tant que témoin. Ces entretiens avaient pour objectif de nous permettre d'extraire divers éléments de cette vidéo afin de construire notre matériel. Les sections suivantes présentent les réflexions et procédures mises en place pour la création du questionnaire principal.

7.2.1 Participants

Les participants ont été recrutés sur le campus de l'Université Toulouse Jean Jaurès et par annonce via les réseaux sociaux. Il était demandé, avant le début de l'étude, si les participants souffraient de daltonisme ou de problèmes de vue. Dans ces cas, ils ne pouvaient pas participer à l'étude. Au total, 27 participants ont pris part à ces pré-tests. Parmi eux, un entretien n'a pas été correctement enregistré, et un participant n'a pas effectué de second rappel. Nous avons donc écarté ces deux personnes, conservant finalement un total de 25 participants. Notre échantillon était composé de 9 hommes, 15 femmes, et d'une personne s'identifiant à une autre identité de

11. Une série de plusieurs vidéos tournées en français puis traduites en anglais a été élaborée dans le cadre d'une collaboration internationale entre le professeur Jacques Py en France et le professeur Colin Tredoux en Afrique du Sud dans le cadre du projet "Avoid Contact".

genre. Dix participants avaient entre 18 et 24 ans, 13 entre 25 et 34 ans, et deux entre 55 et 64 ans. La majorité des participants étaient étudiants (88 %). Deux participants étaient employés, et une personne était retraitée. La majorité détenait un Master ou un diplôme d'ingénieur (64 %). Un participant possédait un doctorat, cinq avaient obtenu leur baccalauréat, et deux détenaient une licence générale ou professionnelle.

7.2.2 Matériel

Vidéo-stimulus

La vidéo dure 1 minute et 41 secondes. Elle commence par une scène où deux protagonistes (Voleur et Complice) sont assis dans l'herbe, en train de discuter d'un braquage précédent. Un désaccord éclate entre eux, ce qui met fin à la conversation et pousse l'un des deux à partir (Complice). Ce dernier s'éloigne et est alors abordé par un jeune couple qui lui demande de les prendre en photo avec leur téléphone. Il accepte. Pendant ce temps, le premier protagoniste (Voleur), resté assis, se lève soudainement et court vers la personne (Complice) tenant le téléphone pour le lui subtiliser. Il réussit à s'emparer du téléphone et ordonne au complice de s'enfuir. Les deux protagonistes prennent la fuite. La vidéo se termine sur le couple, qui est pris en charge et interrogé par plusieurs témoins de la scène (pour une illustration des différentes étapes de la vidéo voir Figure 7.1).

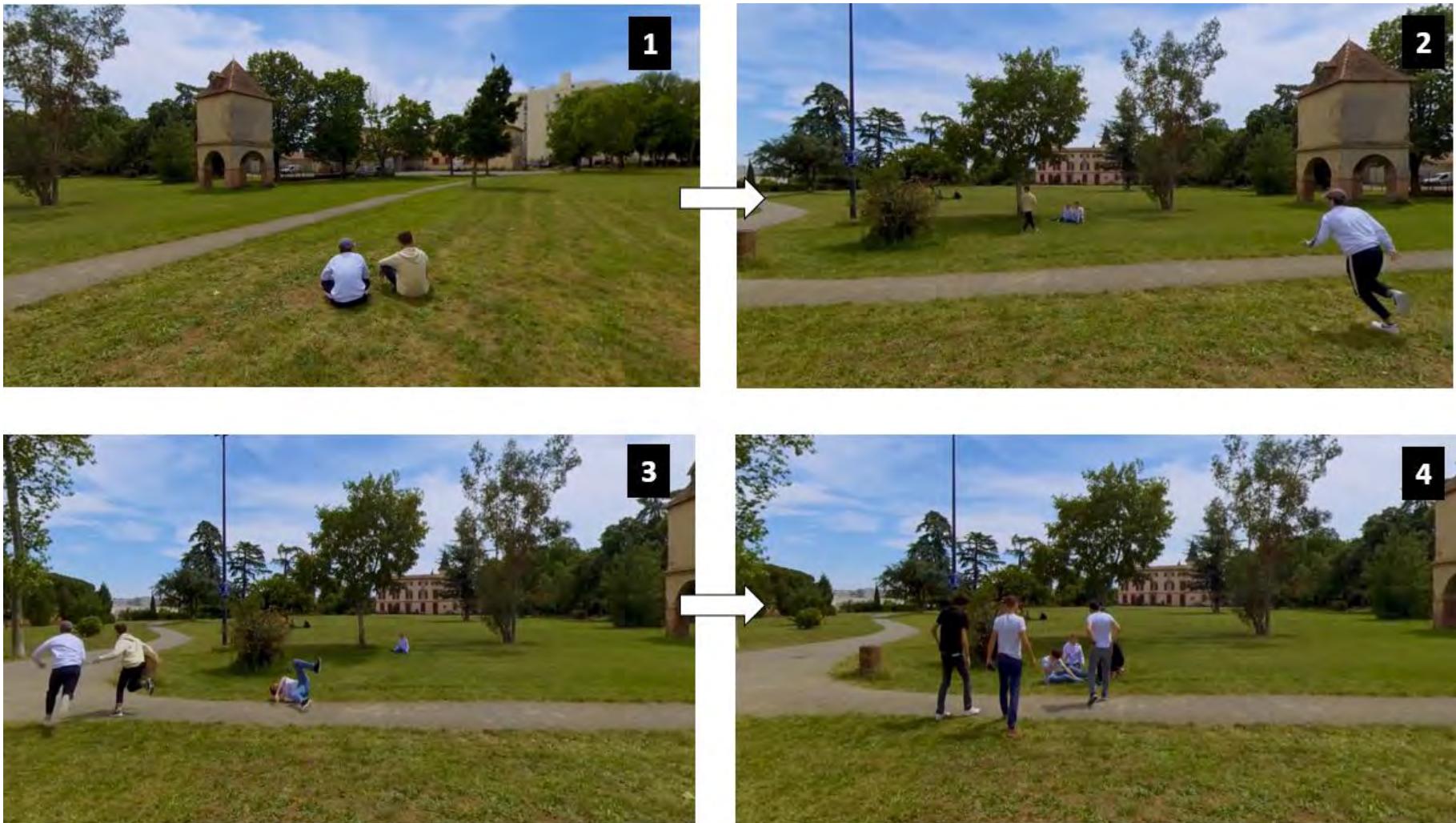


FIG. 7.1 – Étapes de la vidéo

Réalité virtuelle

Ici, l'utilisation d'un casque de réalité virtuelle est de produire un effet de présence pour l'utilisateur (Nash, 2018 ; Steuer, 1992). La présence peut se définir, d'après Wirth et al. (2007), comme une "expérience binaire, au cours de laquelle la perception de la localisation de soi et, dans la plupart des cas, les possibilités d'action perçues sont liées à un environnement spatial médiatisé, et les capacités mentales sont liées à l'environnement médiatisé plutôt qu'à la réalité" (Wirth et collaborateurs cités dans Cummings et Bailenson, 2016, p. 274, trad. libre). Son utilisation permettra d'impliquer davantage le participant dans l'événement qu'il observe (Nash, 2018). Pour une représentation de scènes à grande échelle telles que les nôtres, le format des vidéos en 360° permettra un bon compromis entre capacités sensorielles et motrices (Slater & Sanchez-Vives, 2016). Le casque de réalité virtuelle utilisé est un casque Oculus Quest sans fil, doté d'un système audio intégré.

Tâche distractrice

Afin de perturber le maintien des informations en mémoire à court terme et d'obtenir un rappel plus représentatif d'un encodage profond, nous avons introduit une tâche distractrice entre la phase d'encodage et la phase de rappel. Ce choix méthodologique est commun au sein des paradigmes expérimentaux classiques sur la mémoire (voir par exemple des études sur le "Brown Perterson test", Geurten et al., 2016 ; Neath et al., 2014). Son emploi se justifie par les modèles classiques de la mémoire, notamment celui d'Atkinson et Shiffrin (1968), selon lequel la mémoire à court terme est limitée en capacité et particulièrement vulnérable à l'interférence. La littérature sur la mémoire sélective et les processus attentionnels (Baddeley, 2003 ; Cowan, 1999, 2012) soutient également cette approche en montrant que l'attention joue un rôle central dans le maintien des informations et que l'introduction d'une tâche concurrente réduit la disponibilité des ressources cognitives nécessaires à la rétention. Ainsi, en imposant une activité distractrice, nous visons à diminuer la probabilité que les participants s'appuient uniquement sur leur mémoire à court terme, ce qui permet d'évaluer plus précisément le rappel en mémoire à long terme. Cette tâche prenait la forme d'un jeu de réalité virtuelle nommé "Beat Saber". À l'issue du visionnage de la vidéo, les participants étaient invités à lancer la version de démonstration du jeu, disponible sur le même casque. "Beat Saber" est un jeu de rythme en réalité virtuelle où les joueurs utilisent des contrôleurs pour manier des sabres lumineux et frapper

des blocs colorés qui arrivent vers eux au rythme de la musique. Le mode démonstration proposait une tâche d'apprentissage aux participants, suivie d'un unique niveau où le joueur était seul. Il était indiqué aux participants qu'à l'issue de ce niveau, ils obtiendraient un score de réussite relatif à leur performance. Cette indication visait à impliquer davantage le participant dans la tâche. Le temps nécessaire pour s'approprier les commandes et jouer au niveau proposé conduisait à une durée d'environ 10 minutes.

Entretien

L'objectif était d'identifier les éléments présents dans la vidéo susceptibles d'être rappelés par les témoins de cette scène, afin de les extraire sous la forme d'un questionnaire. Pour cela, nous avons eu recours à la technique de l'entretien cognitif modifié (ECM, Memon et al., 2010), considérée comme une méthode permettant d'améliorer la quantité d'informations rappelées par les témoins oculaires sans affecter le taux d'exactitude des détails fournis (pour des revues, voir Akca et al., 2021 ; Geiselman et al., 1986 ; Köhnken et al., 1999 ; Memon et al., 2010). L'expérimentateur Florian Alba, en charge des entretiens, a donc été formé à la technique de l'entretien cognitif modifié, qui comprend une introduction théorique à cette méthode, l'apprentissage des consignes principales, l'étude des résultats des recherches majeures sur le sujet, ainsi que la pratique de cette procédure afin d'éviter les questions suggestives ou négatives (Brunel et al., 2013 ; Ginet & Py, 2001). Cette méthode nous a permis d'obtenir un ensemble d'items, que nous avons classés selon la fréquence à laquelle chaque item était rappelé ainsi que selon le taux d'exactitude et d'erreurs des informations associées (par exemple, "le voleur portait un tee-shirt jaune" ou "deux personnes discutaient ensemble").

7.2.3 Procédure

Un formulaire de consentement de participation était transmis aux participants en amont de l'expérimentation sur l'ordinateur de l'expérimentateur, via la plateforme Qualtrics. Ce formulaire précisait leurs droits et décrivait succinctement les objectifs de l'étude, afin de ne pas biaiser les comportements des participants. Les objectifs leur seraient clairement expliqués lors de la phase de débriefing. Nous équipions les participants avec le casque et une phase de familiarisation était initiée. Durant cette phase, les participants se familiarisaient avec l'environnement virtuel en s'entraînant à interagir avec celui-ci, ce qui, dans certains cas, pouvait être déstabilisant. En fonction des individus, cette phase pouvait durer entre 3 et 6 minutes. Les participants

visionnaient ensuite la vidéo via le casque, puis effectuaient la tâche distractrice.

Un entretien cognitif modifié (ECM) suivait. L'entretien débutait par un contrat de communication, destiné à instaurer un climat de confiance et à préciser le rôle actif du participant dans la démarche de remémoration :

"Nous sommes ici pour recueillir le maximum d'informations concernant la scène que vous avez visionnée... Comme dans une affaire en justice, je vais vous demander de témoigner de ce que vous avez vu. Je n'ai pas visionné cette scène. C'est donc vous qui allez pouvoir m'apporter les éléments dont j'ai besoin pour faire progresser cette enquête. Je vais vous écouter parler, je ne vous interromprai pas, et je prendrai des notes. Avez-vous des questions ? Êtes-vous d'accord pour que j'enregistre cet entretien ?".

Une fois l'accord du participant obtenu, l'expérimentateur donnait la première consigne de rappel libre :

"Je vais maintenant vous demander de me rappeler tout ce dont vous vous souvenez de l'évènement de la scène à laquelle vous avez assisté. Dites-moi tout ce qui vous vient à l'esprit, même si l'information ne vous semble pas importante, ou que votre souvenir est confus ou incomplet. Si vous n'êtes pas sûr(e), indiquez-le-moi, mais s'il vous plaît, n'omettez aucune information.".

Après ce premier rappel, une seconde consigne était formulée :

"Je vous remercie pour toutes les informations fournies dans ce premier rappel. En général, lorsqu'on raconte une scène pour la première fois, on se concentre sur les actions et on ne rapporte pas tout ce qui nous vient à l'esprit. Il est donc très important et très efficace de réaliser un deuxième récit. De plus, une enquête est souvent résolue à partir de petits détails. Je vais donc vous proposer une consigne pour vous aider à mieux vous souvenir de la scène. Décrivez une nouvelle fois ce que vous avez vu, y compris les actions, comme si c'était votre premier récit, mais cette fois, faites régulièrement des arrêts sur images et décrivez tous les petits détails qui entourent les actions. Surtout, ne résumez pas, au contraire, approfondissez en donnant le maximum de détails. N'ayez pas peur de vous répéter; c'est normal de se répéter. Dès que vous êtes prêt, allez-y.". Le participant procédait alors à un second rappel libre, toujours sans interruption de la part de l'expérimentateur (Brunel et al., 2013).

Les entretiens, enregistrés via microphone, étaient composés d'une phase de mise en confiance, d'un contrat de communication, et de deux consignes initiant chacune un rappel libre (Bekerian & Dennett, 1990 ; Launay & Py, 2017 ; Sauerland & Sporer, 2011). À la fin de cet entretien, un

débriefing était réalisé avec les participants, au cours duquel il leur été expliqué que la scène visionnée avait été entièrement mise en scène. À l'issue de ce débriefing, les participants remplissaient un questionnaire socio-démographique. Ce questionnaire portaient sur quatre éléments : le genre, la tranche d'âge, le dernier diplôme obtenu ainsi que la profession actuelle.

7.2.4 Analyse thématique des entretiens

Afin de procéder à l'analyse des témoignages, les entretiens ont fait l'objet d'une retranscription intégrale.¹² À partir de ces retranscriptions, nous avons réalisé une analyse thématique dans laquelle nous avons découpé chaque rappel en unités d'information pouvant être considérées comme "Informations pertinentes pour l'enquête" (voir Fisher et Schreiber, 2007 ; Launay, Brunel et Bull, 2021 pour des revues) à l'aide du logiciel TXM, permettant de faire l'analyse textométrique et l'analyse de fréquence (actions, personnes, objets, environnement, etc.). Nous avons ensuite catégorisé chaque unité d'information selon les standards de la littérature (Brunel et al., 2013 ; Launay & Py, 2017 ; Yuille & Cutshall, 1986). Ces unités d'information étaient donc regroupées en fonction de leur appartenance à une catégorie : action, description des personnes (l'ethnie, la silhouette, l'âge et le sexe, les vêtements et les accessoires), information contextuelle (contexte et environnement de la scène), conversations. Enfin, les informations provenant d'une interprétation du participant ont été classées comme "Information subjective" (Launay, Brunel & Bull, 2021).

7.2.5 Résultats du pré-test

Sur les 50 rappels analysés (deux par participant), un total de 1 055 informations a été relevé, dont 214 éléments uniques. Parmi ces derniers, 136 étaient corrects, 66 incorrects, et 12 appartaient à la catégorie "information subjective". Cette dernière comprenait des commentaires, interprétations ou jugements portés par les participants, attribuant par exemple des intentions ou des émotions aux protagonistes, sans que ces éléments soient explicitement présents dans la vidéo. Ces informations subjectives ont été exclues de l'analyse finale, car leur inclusion aurait compromis l'objectivité du protocole. En effet, leur interprétation repose davantage sur la perception personnelle du participant que sur un souvenir vérifiable du contenu visionné, ce qui

12. En s'inspirant du tutoriel proposé par le CNRS (<https://www.css.cnrs.fr/fr/whisper-pour-retranscrire-des-entretiens/>), un guide a été créé par nos soins afin de faciliter le travail de retranscription pour les pairs. Vous pouvez retrouver ce guide via l'URL suivante : <https://sdrive.cnrs.fr/s/WWNtLs9EmdywLkW> ou contacter directement Florian Alba par mail.

empêche une évaluation fiable de leur exactitude.

L'analyse de fréquence a principalement mis en avant des éléments correctement rappelés issus de la catégorie "Action" tels que "...deux hommes discutaient..." ou "...des groupes sont arrivés autour du couple...". Parmi ces 50 rappels, la majorité comprenaient des informations liées aux actions de la scène, telles que "...il s'est levé pour partir..." (correctement rappelé 36 fois sur les 50 rappels), "Ils ont volé 200 euros..." (correctement rappelé 32 fois sur les 50 rappels). Les catégories d'éléments avec la fréquence la plus faible étaient, d'une part, les descriptions de personnes en raison de la pluralité, aussi bien correctes qu'erronées, des descriptions effectuées (par exemple, "...les deux avaient un sweat à capuche vert..." correctement rappelé 1 fois sur les 50 rappels), et d'autre part, les éléments de la catégorie des actions principalement erronées (par exemple, "...la médiation est arrivée pour aider..." correctement rappelé 1 fois sur les 50 rappels). Au total, les entretiens ont permis de recueillir 1 055 occurrences d'informations, correspondant à 214 éléments uniques. Ces données constituent la base de notre analyse qualitative et quantitative des événements observés.

7.2.6 Crédit du protocole

En raison de contraintes temporelles et méthodologiques, nous avons décidé d'abandonner l'utilisation du casque de réalité virtuelle et du format en 360° pour l'expérimentation principale, au profit d'un visionnage en 2D, plus couramment utilisé dans la littérature sur le témoignage oculaire (voir par exemple, Horry et al., 2014). En effet, la durée moyenne des passations individuelles s'élevait à environ 60 minutes, dont 20 à 30 minutes consacrées à l'installation, à la prise en main du dispositif de réalité virtuelle, ainsi qu'à la compréhension de la tâche distractrice (le jeu Beat Saber). Par ailleurs, des considérations liées à la fiabilité statistique ont également motivé ce choix : selon les estimations du logiciel G*Power, une taille d'échantillon idéale nécessitait environ 85 participants par groupe, soit un total d'environ 170 participants, ce qui au regard du temps de passation aurait rendu le recrutement très long. Compte tenu de ces éléments, le format 2D nous a paru plus adapté.

Le passage du format en 360° à la vidéo en 2D a nécessité une révision de la liste des informations, afin de ne conserver que celles présentes dans le nouveau format. Un premier tri a permis d'exclure 24 informations absentes de la vidéo 2D (par exemple : "... quatre groupes de personnes autour de moi. " ; "... deux autres personnes un peu derrière moi..."). Nous disposons ainsi de 190 informations au total. Toutefois, certaines informations de notre corpus étaient

difficiles à intégrer dans notre questionnaire, notamment en raison de leur incompatibilité avec la théorie du "grain size" (Ackerman & Goldsmith, 2008 ; Goldsmith et al., 2002, 2005).

Dans certains cas, il était difficile de formuler des questions et réponses correspondant au modèle de grain size sans modifier la réponse fournie lors des entretiens (par exemple : "... il s'est levé pour partir..."; "... l'homme est tombé..."). Cette problématique nous a permis de présélectionner les informations à intégrer dans notre questionnaire, selon trois critères. Le premier concernait la facilité de récupération de l'information, mesurée par la fréquence de rappel lors des entretiens, afin de varier la difficulté des questions et d'observer si des différences apparaissaient (par exemple, "Ils ont volé 200 euros..." correctement rappelé 32 fois sur les 50 rappels, tandis que "... c'était une femme blonde." correctement rappelé 2 fois sur les 50 rappels). Le deuxième critère concernait l'adaptabilité de l'information au format du questionnaire, qui repose sur la théorie du grain size. Enfin, le dernier critère visait à faire varier le type d'information pertinente questionnée, afin qu'il corresponde au mieux aux attentes d'un contenu classique d'un entretien d'investigation (cf. 7.2.4 Partie Analyse thématique des entretiens, Gregory et al., 2011 ; Launay, Brunel et Bull, 2021 ; Launay, Py et al., 2021).

Nous avons sélectionné un total de 17 éléments d'information à intégrer dans notre questionnaire, répartis en quatre catégories principales. Dans la catégorie "actions", qui est centrale dans les entretiens d'enquête (Gregory et al., 2011 ; Launay, Brunel & Bull, 2021 ; Launay, Py et al., 2021 ; Yuille & Cutshall, 1986), nous avons posé des questions sur les interactions entre les protagonistes principaux, telles que le nombre de braqueurs (correctement rappelé 21 fois sur les 50 rappels) et quelle partie du corps de la victime a été blessée (correctement rappelé 30 fois sur les 50 rappels). En ce qui concerne la catégorie de "description des personnes", une information fréquemment utilisée dans les rapports de police (Fahsing et al., 2004 ; Launay, Brunel & Bull, 2021 ; Thorley et al., 2018), nous avons également posé deux questions sur les vêtements du haut du corps du voleur (correctement rappelé 16 fois sur les 50 rappels) et du complice (correctement rappelé 27 fois sur les 50 rappels), ainsi que la couleur des chaussures du voleur (correctement rappelé 4 fois sur les 50 rappels), avec une roue chromatique afin d'améliorer la précision des réponses. Pour les victimes, les questions portaient sur le nombre de protagonistes féminins (correctement rappelé 13 fois sur les 50 rappels) et la couleur des cheveux de la femme présente dans le groupe de victimes (correctement rappelé 5 fois sur les 50 rappels). Pour cette dernière question, nous avons créé une palette de couleurs de cheveux allant du plus foncé au plus clair. Concernant la catégorie des "détails contextuels", catégorie

d'informations également très importante dans les procédures (Launay, Brunel & Bull, 2021 ; Powell et al., 2007), nous avons interrogé les participants sur le nombre de personnes dans le groupe de victimes (correctement rappelé 39 fois sur les 50 rappels). Quatre questions portaient sur le nombre de groupes (correctement rappelé 27 fois sur les 50 rappels) et le nombre total de personnes venant en aide aux victimes (correctement rappelé 12 fois sur les 50 rappels), tandis que deux autres se concentraient sur la direction d'où venaient ces groupes (correctement rappelé 18 fois sur les 50 rappels). Enfin, la catégorie "conversations", déterminante pour comprendre les intentions des protagonistes (Duke et al., 2007), comprenait une question sur la phrase prononcée par le complice au voleur lors du vol (correctement rappelé 7 fois sur les 50 rappels), une question concernant la somme totale dérobée (correctement rappelé 32 fois sur les 50 rappels), ainsi qu'une question sur le qualificatif utilisé pour décrire l'établissement volé (correctement rappelé 4 fois sur les 50 rappels). Ces 17 questions couvrent un panel d'informations pertinentes lors d'un entretien d'investigation, offrant également une variété de complexité au vu de leurs différentes fréquences d'apparition lors des entretiens du pré-test.

À l'issue de ce pré-test, nous avons rédigé un avenant au dossier CER existant afin de proposer notre nouveau protocole. Cet avenant a reçu un avis favorable du Comité d'Éthique de la Recherche de l'Université de Toulouse (numéro d'enregistrement 2022-556, en date du 19/04/2023).

7.3 Méthode - Étude 3a

7.3.1 Hypothèses

Nous postulons que les témoins ayant prêté serment obtiendront une meilleure performance à chaque temps de rappel. Cette hypothèse repose sur l'idée que l'engagement lié au serment favorise une meilleure consolidation des souvenirs au fil du temps, en raison d'un investissement plus marqué lors de la première tâche de rappel, par rapport à un témoin n'ayant pas prêté serment. Par ailleurs, la taille de grain des réponses devrait différer entre les témoins ayant prêté serment et ceux ne l'ayant pas fait. Nous formulons l'hypothèse que le serment renforcera l'exactitude des réponses, mais nous ne pouvons anticiper s'il influencera la préférence pour un type de réponse plutôt qu'un autre. Enfin, nous faisons également l'hypothèse qu'un témoin ayant prêté serment améliorera la relation entre certitude-exactitude dans ses réponses, par rapport à un témoin n'ayant pas prêté serment.

Design

D'après le logiciel G*Power, afin d'obtenir une taille d'effet de .50 et une puissance statistique de 95 % pour notre questionnaire principal, il aurait été nécessaire de disposer d'un échantillon d'au moins 85 participants par groupe. Le plan expérimental de cette étude comprenait les conditions suivantes : "Avec serment" vs "Sans serment", et "Temps t_0 " vs "Temps t_1 ".

7.3.1.1 Matériel

Le questionnaire principal comprend 17 questions sur des détails de la vidéo, ainsi que quatre questions socio-démographiques (voir annexe D 9.6). Les participants disposaient d'un calque (voir annexe E 9.6), qui leur permettait de tracer des angles s'ils choisissaient une réponse à grain grossier lors des questions portant sur la couleur de certains éléments. Chaque question de la première partie du questionnaire proposait une réponse à grain fin ou grain grossier, accompagnée d'une évaluation de la certitude associée.

Le choix du grain de réponse, l'exactitude de la réponse, ainsi que la certitude associée seront les variables dépendantes prises en compte lors de nos analyses. Ces variables seront comparées entre le groupe "avec serment" et le groupe "sans serment". De même, une comparaison sera effectuée entre les rappels effectués à t_0 lors du visionnage de la vidéo et à t_1 , une semaine plus tard.

Analyse des correspondances inter-juges

Concernant les questions où nous demandions aux participants de déterminer la couleur d'un élément de la vidéo à l'aide d'un gradient colorimétrique, il nous a fallu vérifier la couleur perçue par les participants lors du visionnage de la vidéo en 2D, celle-ci pouvant différer de la perception en réalité virtuelle. Pour ce faire, nous avons diffusé un questionnaire auprès d'un nouvel échantillon de 30 participants recrutés sur le campus de l'université Jean Jaurès. Il leur était demandé en amont s'ils présentaient des troubles visuels ou du daltonisme ; le cas échéant, ils n'étaient pas inclus dans l'étude. Aucune donnée socio-démographique n'a été recueillie dans le cadre de ce questionnaire. Celui-ci comprenait les quatre éléments présents dans

le questionnaire principal et dont il fallait déterminer la couleur. Les éléments étaient présentés via des captures d'écran issues de la vidéo originale. Les participants devaient estimer la couleur appropriée de chaque élément à l'aide d'un système de réponse quasi identique à celui utilisé dans le questionnaire principal. Pour trois de ces éléments, seul le gradient de couleur variait. Contrairement à celui du questionnaire principal, ce gradient comportait des numéros associés à des nuances de couleur différentes (voir annexe F 9.6). Les participants devaient donc indiquer le numéro correspondant à la couleur choisie. La disposition des chiffres a été calculée en fonction de l'écart proposé via le calque présent dans le questionnaire principal. Ce dernier comprend un écart d'angle de deux centimètres en son milieu. Étant donné que l'utilisation du calque implique que le participant choisisse une réponse à grain grossier, il est nécessaire qu'au moins deux réponses proposées dans l'étude inter-juge soient visibles dans l'angle du calque. Ainsi, chaque chiffre était espacé d'un centimètre. La quatrième question ne nécessitait pas de modification du type de question, car il s'agissait de plusieurs couleurs de cheveux, déjà numérotées tel quel dans le questionnaire principal.

Les quatre informations questionnées concernaient : la couleur des cheveux de la victime, la couleur des vêtements du voleur, la couleur de ses chaussures, et enfin la couleur des vêtements du complice. Il est important de noter que les vêtements portaient plusieurs nuances de couleur, ce qui a conduit à une certaine variabilité dans les réponses des participants.

Concernant la couleur des cheveux de la victime, les choix allant des couleurs numérotées 9 à 14 (brun clair à blond), très proches visuellement, ont totalisé 100 % d'accord entre les participants. Toutes ces réponses sont donc considérées comme valides.

Pour ce qui est des vêtements du voleur, 67 % des participants ont sélectionné la couleur correspondant au chiffre 1 (blanc/jaune clair). Les 33 % restants ont opté pour les réponses 5, 6, 7 et 9 (nuances de bleu), représentant des teintes plus éloignées. Toutefois, en raison des nuances observables sur les vêtements, ces choix seront également inclus comme réponses correctes. Concernant la couleur des chaussures du voleur, la totalité des participants (100 %) a sélectionné la couleur associée au chiffre 1 (blanc/jaune clair), indiquant une forte cohérence sur ce point. Enfin, en ce qui concerne les vêtements du complice, les réponses se sont majoritairement concentrées sur les chiffres 1 (blanc/jaune clair, 60 %) et 16 (jaune foncé/orange clair, 30 %) et les chiffres 15 (orange, 3 %) et 2 (blanc/vert clair, 7 %). Compte tenu de la diversité des tons des vêtements du complice, ces réponses seront toutes considérées comme correctes dans l'analyse des données.

Pré-test du questionnaire principal

Avant de diffuser notre questionnaire à grande échelle, nous devions nous assurer de la bonne articulation de notre protocole, mais également de l'accessibilité des questions ainsi que des différents modes de réponse présents dans notre questionnaire. Dans cette optique, nous avons testé la faisabilité de ce questionnaire. Au total, 25 personnes ont participé à ce pré-test, dont 18 femmes et 7 hommes. La grande majorité des participants étaient âgés de 18 à 24 ans ($n = 23$), et deux étaient âgés de 25 à 34 ans ($n = 2$). La plupart étaient étudiants ($n = 22$), tandis que deux participants étaient employés et un auto-entrepreneur. À l'issue de ces pré-tests, nous avons identifié certains éléments du questionnaire qui nécessitaient d'être révisés. En effet, nous avons dû reformuler une question (la question 6) qui semblait prêter à confusion chez plusieurs participants (Question à l'origine : "Combien de personne constituait le groupe où se trouvait la victime ?"), en la précisant davantage (Nouvelle question : "Combien de personne (dont la victime) constituait le groupe où se trouvait la victime ?"). Enfin, en analysant les résultats, nous avons constaté que pour deux questions en particulier (les questions 15 et 16), il nous était difficile de déterminer clairement si le participant avait répondu correctement ou non. La photo désormais présentée au sein de ces questions a été fragmentée en plusieurs zones plus distinctes, permettant de mieux visualiser les zones d'où provenaient les différents groupes dans la vidéo, afin de dissiper toute hésitation lors de l'analyse des résultats (voir annexe G 9.6).

Tâche distractrice

Lors du pré-test de notre protocole, nous avions prévu une tâche distractrice sous forme de calculs, censée durer environ dix minutes. Cependant, plusieurs participants terminaient cette tâche plus rapidement que prévu. Nous avons donc décidé de la remplacer par une autre tâche. Les participants devaient désormais résoudre un sudoku (voir annexe H 9.6) considéré comme ayant un haut niveau de difficulté afin qu'ils ne puissent le terminer avant la fin du temps imparti. Ils étaient invités à remplir un maximum de cases de manière correcte, dans un temps imparti qu'ils ne connaissaient pas. La tâche était interrompue au bout de 8 minutes pour l'ensemble des participants. Cette durée étant suffisante pour garantir des traces mnésiques plus stables dans le temps (Peterson & Peterson, 1959 ; Wixted, 2004), en limitant les effets de répétition mentale ou de stratégies conscientes de mémorisation.

	Tâche distractrice	Visionnage de la vidéo	Recueil de données
Pré-test	démo + jeu d'un niveau de <i>Beat Saber</i>	Avec casque de VR	Entretien ECM
Étude	Grille de <i>Sudoku</i> niveau haute difficulté	Visionnage classique 2D	Questionnaire de 21 items (17 questions sur la vidéo + 4 questions socio-démographiques) → pré-testé sur 25 participants

FIG. 7.2 – Résumé des modifications sur la méthode

7.3.2 Procédure

Le recrutement avait lieu au sein de plusieurs groupes de travaux dirigés (TD) de psychologie. L'expérimentateur, Florian Alba, intervenait à la fin des séances pour proposer aux étudiants de participer à l'étude. Il leur était clairement expliqué que leur participation était entièrement volontaire et qu'ils pouvaient quitter la salle s'ils ne souhaitaient pas prendre part à l'expérimentation, le cours étant alors terminé. Leur consentement éclairé était recueilli à l'aide d'un formulaire dédié. Une fois le consentement obtenu, la vidéo était projetée au format 2D à via un vidéoprojecteur. Avant le visionnage de la vidéo, il était spécifié aux participants qu'ils devaient être attentifs à la vidéo qu'ils allaient visionner. Après le visionnage de la vidéo, la tâche distractrice était distribuée aux participants. Le nombre de participants variait entre 20 et 30 par session, chaque groupe étant assigné à l'une des deux conditions expérimentales : "avec serment" ou "sans serment".

- En condition "avec serment", les participants étaient invités à signer un formulaire de serment écrit. Conformément à la littérature, le serment était présenté sous forme écrite. Il prenait la forme suivante : "Je jure sur l'honneur de dire toute la vérité, rien que la vérité tout au long de cette expérimentation." Suivant le protocole de Jacquemet et al. (2020) et Jacquemet et al. (2013), des éléments tels que le logo de l'Université de Toulouse, la désignation du sujet et le numéro de la recherche étaient inclus sur la page du serment, assurant ainsi son officialité et sa crédibilité (voir annexe I 9.6). De plus, afin de justifier sa mise en place et d'assurer sa crédibilité, il était expliqué aux participants que cette étude était sous tutelle du CNRS, la plus grande instance scientifique en France, et que pour garantir le bon investissement des participants dans la tâche, ce formulaire d'engagement avait été mis en place.

- En condition "sans serment", les participants recevaient uniquement comme information que l'étude était sous tutelle du CNRS, la plus grande instance scientifique en France, et que leur investissement dans la tâche était essentiel pour le bon déroulement de l'expérimentation.

Au tout début du questionnaire, les participants devaient impérativement créer un pseudonyme qu'ils réutiliseraient lors du second temps de passation, une semaine plus tard. Ce pseudonyme devait être constitué du premier chiffre de leur date de naissance, de la première lettre de leur ville de naissance, suivi des deux derniers chiffres de leur numéro de téléphone. Un exemple leur était fourni à la suite des consignes afin de faciliter la création du pseudo (voir annexe D 9.6). Ces éléments ne permettaient en aucun cas d'identifier les participants, ni directement, ni par recouplement d'informations. Avant de commencer le questionnaire, les participants se voyaient présenter la consigne suivante, inspirée de Goldsmith et al. (2002) : "Supposons que vous êtes un témoin appelé à témoigner devant un enquêteur au commissariat. Votre rôle sera donc de répondre du mieux possible aux questions qui suivront." Les participants recevaient ensuite quatre consignes spécifiques à respecter tout au long du questionnaire : (1) ils ne devaient sélectionner qu'une seule des deux options de réponse proposées ; (2) ils devaient systématiquement indiquer leur niveau de certitude pour chaque réponse ; (3) en cas d'impossibilité de se souvenir d'une information, ils pouvaient s'abstenir de répondre, à condition de le signaler en entourant 0 % de certitude et en ne fournissant aucune réponse, afin d'indiquer que la question n'avait pas été omise par inadvertance¹³ ; (4) une fois leur réponse renseignée, il leur était strictement interdit de revenir sur une réponse précédente pour la modifier¹⁴.

Ce questionnaire comportait 21 questions et était divisé en deux parties. La première partie interrogeait plusieurs détails de la vidéo, tandis que la seconde comprenait des questions socio-démographiques. Dans la première partie, pour chacune des questions numériques (par exemple, "Combien de témoins sont intervenus lors de cet incident ?"), les participants avaient la possibilité de choisir entre une réponse à grain fin (par exemple, "à une personne près" ____-____) et une réponse à grain grossier (par exemple, "à quatre personnes près" ____-____). Pour les questions qualitatives (par exemple, "De quelle couleur étaient les vêtements du voleur ?"),

13. Le fait d'introduire cette consigne permettait aux participants d'utiliser une réponse équivalente au "Je ne sais pas", afin de leur permettre de s'abstenir si ils n'étaient pas sûr (Ackerman & Goldsmith, 2008). En effet, cela devait permettre de réduire le nombre de violations du critère de confiance (comme répondre avec une confiance trop faible)

14. Cette consigne a été introduite afin de limiter l'influence de certaines questions sur les réponses à des questions précédentes. Par exemple, la question 7 : "Combien de femmes étaient présentes dans la scène ?" est placée avant la question 9 : "De quelle couleur étaient les cheveux de la femme du couple ?", afin que cette dernière ne puisse pas influencer la réponse à la question 7. Ainsi, grâce à cette consigne, nous nous assurons que les réponses des participants ne pouvaient pas être influencées par une autre question.

les participants pouvaient également répondre en fournissant une réponse à grain fin et une réponse à grain grossier. À cet effet, un gradient de couleur était mis à leur disposition. S'ils optaient pour une réponse à grain grossier, ils devaient tracer un angle sur ce gradient, incluant la couleur qu'ils estimaient être la bonne, à l'aide du calque fourni (voir annexe E 9.6). Pour chaque question, les participants indiquaient leur niveau de confiance quant à avoir sélectionné la bonne réponse, à l'aide d'une échelle allant de 0 ("Pas du tout certain") à 100 ("Tout à fait certain"), suite à la consigne suivante : "Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner" (Goldsmith et al., 2005 ; Weber & Brewer, 2008). Cette échelle de confiance, allant de 0 à 100 %, présente l'avantage d'être à la fois directe et intuitive (Arndorfer & Charman, 2022). Par exemple, lorsqu'un participant indique un niveau de confiance de 80 %, cela signifie simplement qu'il estime avoir environ 8 chances sur 10 d'avoir correctement répondu à cette question. Cette transparence facilite la manière dont les individus positionnent leurs jugements de confiance, leur permettant d'ajuster plus précisément leurs critères décisionnels sur un "continuum mnésique" (Green & Swets, 1966). Autrement dit, les réponses de confiance sont mieux alignées avec l'intensité du souvenir ressenti, ce qui favorise une calibration plus précise entre la confiance exprimée et la performance réelle. À l'issue du premier temps, nous avons ré-informé les participants que l'expérience nécessitait qu'ils reviennent une semaine plus tard. Il leur a également été demandé de ne pas communiquer entre eux au sujet de l'expérience qu'ils venaient de réaliser, dans l'optique d'éviter toute pollution de leur mémoire suite aux interactions avec d'autres participants. En effet, afin d'étudier l'évolution du souvenir des participants, ce questionnaire a été administré en deux temps : une première fois après la phase de visionnage de la vidéo et la tâche distractrice, puis une seconde fois, une semaine après la passation du premier questionnaire (Goldsmith et al., 2005 ; Pansky & Koriat, 2004).

Nous nous étions assurés que les horaires des travaux dirigés étaient identiques d'une semaine à l'autre, ce qui nous a permis d'intervenir à nouveau à la fin des séances, une semaine plus tard. La semaine suivante, il était demandé aux participants de renseigner le même pseudonyme que lors du premier temps, puis les quatre consignes spécifiques à la réalisation du questionnaire leur étaient rappelées.

À l'issue de ce second temps, un débriefing a été réalisé collectivement, une fois que l'ensemble des participants avait terminé le questionnaire.

7.3.3 Participants

Au total 200 participants ont pris part au premier temps et 160 au second. Cela représente un total de 360 réponses. Les proportions de notre échantillon principal en termes d'âge et de genre sont représentées dans ce sous-groupe (voir Tableau 7.1), dont une majorité de femmes âgées de 18 à 24 ans. Au total, 112 participants ont réalisé l'expérience lors du premier temps de réponse en condition "sans serment", tandis que 88 participants l'ont réalisé en condition "avec serment". Lors du second temps, 88 participants de la condition "sans serment" et 72 participants de la condition "avec serment" ont participé au second temps de l'expérimentation. Concernant le niveau d'étude et la profession de nos participants, nous observons une majorité d'étudiants ayant terminé leurs études secondaires (voir Tableau 7.2).

TAB. 7.1 – Genre et Âge des participants

Genre	Catégories d'âge			
	18-24 ans	25-34 ans	35-44 ans	45-54 ans
Homme	28	3	0	0
Femme	150	8	4	1
Autre identité de genre	4	0	0	0
Ne souhaite pas répondre	2	0	0	0

TAB. 7.2 – Dernier diplôme obtenu et statut professionnel

Diplôme	Employé	Sans emploi	Étudiant	Cadre sup.*
Aucun diplôme	1	0	0	0
BAC	4	0	169	0
BNSSA*	0	0	1	0
Brevet de Technicien Supérieur / Diplôme Universitaire	1	0	4	0
BTS/BAC+2	0	0	2	0
Licence générale ou professionnelle	1	1	11	0
Maitrise	0	0	2	1
Master/Diplôme d'Ingénieur	0	0	1	1

Note*. Cadre supérieur, profession intellectuelle ou artistique. BNSSA = Brevet National de Sécurité et de Sauvetage Aquatique.

7.3.4 Résultats généraux

7.3.4.1 Préparation des données

À l'aide du procédé de pseudonymisation, nous avons pu isoler les participants ayant répondu aux deux temps de mesure, excluant ainsi ceux n'ayant participé qu'au premier et inversement. La performance au questionnaire a été calculée en fonction du nombre de réponses correctes parmi les 17 questions. Cela inclut aussi bien les réponses justes à grain fin qu'à grain grossier. Une distinction est opérée tout au long de cette section entre les bonnes réponses issues d'un choix à grain fin (indiquant un meilleur niveau de rappel) et celles provenant d'un choix à grain grossier.

Premier temps de l'expérimentation - effets principaux

Au premier temps de mesure, 200 réponses ont été collectées, dont 88 sous serment et 112 sans serment. En moyenne, les participants ont fourni environ 10 bonnes réponses sur 17 ($M = 10.10$; $SD = 2.56$). Le choix de réponse à grain fin a été préféré en moyenne 8.99 fois ($SD = 3.23$), contre environ 7.61 fois pour les réponses à grain grossier ($SD = 3.23$). Cette préférence en faveur des réponses à grain fin est statistiquement significative ($t(199) = 3.05$, $p < .001$, $d = .21$). En ce qui concerne l'exactitude des réponses, le nombre de réponses correctes à grain fin ($M = 6.07$; $SD = 2.78$) surpassent significativement celles à grain grossier ($M = 3.08$; $SD = 2.57$) ($t(199) = 9.86$, $p < .001$, $d = .70$).

Les participants ont également rapporté leur niveau de certitude pour chaque réponse sur une échelle de 0 ("Pas du tout certain") à 100 ("Tout à fait certain"). Le niveau moyen de certitude était de 59.40 ($SD = 15.30$). Les questions les mieux réussies ont été la question 1 (83% de bonnes réponses, relative à la couleur du haut du voleur), la question 3 (79.5%, sur la somme d'argent partagée) et la question 4 (86%, concernant le nombre de braqueurs). À l'inverse, les moins bien réussies sont la question 14 (63% de mauvaises réponses, portant sur la couleur des chaussures du voleur) et la question 15 (62%, sur la direction prise par le premier groupe d'aide).

Deuxième temps de l'expérimentation - effets principaux

Lors du second temps de mesure, 160 réponses ont été collectées, dont 72 sous serment et 88 sans serment. Le nombre moyen de réponses correctes s'élevait à 9.27 sur 17 ($SD = 2.37$).

Ce score est significativement inférieur à celui observé au premier temps ($t(159) = 4.75, p < .001$), indiquant une légère dégradation de la performance mnésique dans le temps.

Concernant le type de réponse, le grain fin restait légèrement privilégié ($M = 8.56; SD = 3.64$) par rapport au grain grossier ($M = 8.03; SD = 3.69$), bien que cette différence ne soit pas statistiquement significative ($t(159) = 0.92, p = .37$). Toutefois, comme au premier temps, les réponses à grain fin ont donné lieu à davantage de réponses correctes ($M = 4.98; SD = 2.52$) que les réponses à grain grossier ($M = 3.86; SD = 2.30$), cette différence étant significative ($t(159) = 3.35, p < .01, d = .26$).

La certitude des participants a significativement diminué entre les deux temps. Elle passe de 59.50 ($SD = 15.50$) à 53.10 ($SD = 16.50$), différence statistiquement significative ($t(159) = 7.86, p < .001, d = .62$). Les questions ayant obtenu les meilleurs taux de réussite sont, à nouveau, la question 1 (83.8%) et la question 4 (79.4%). Celles les moins bien réussies restent également les mêmes, à savoir la question 14 (60.6% d'erreurs) et la question 15 (67.5% d'erreurs).

7.3.4.2 Condition "Sans serment"

Comme la taille de notre échantillon était modérée, il était important de vérifier la distribution des variables de performance au questionnaire, du choix de grain de réponse et du niveau de certitude, afin de sélectionner une méthode statistique appropriée. À cette fin, des tests de Shapiro – Wilk ont été réalisés sur chacune de ces variables, au premier temps de rappel ($W_{réussite_t0} = 0.97, p = .07$; $W_{choix_t0} = 0.98, p = .25$; $W_{certitude_t0} = 0.97, p < .05$), ainsi qu'au second temps ($W_{réussite_t1} = 0.96, p < .05$; $W_{choix_t1} = 0.98, p = .55$; $W_{certitude_t1} = 0.98, p = .25$).

Les résultats indiquent une distribution proche de la normale pour la majorité des variables, à l'exception du niveau de certitude à t_0 et du taux de réussite à t_1 . Sur la base de ces résultats, et après vérification visuelle des histogrammes et des graphiques Q–Q, nous avons opté pour l'utilisation de tests paramétriques pour l'ensemble des analyses.

Cette condition comprend 112 participants au temps t_0 et 88 au temps t_1 . Le nombre moyen de bonnes réponses était plus élevé au premier temps ($M = 10.30, SD = 2.36$) qu'une semaine plus tard ($M = 9.24, SD = 2.23$). Un test t pour échantillons appariés a révélé une différence significative entre les deux temps ($t(87) = 4.21, p < .001, d = .45$), avec une taille d'effet modérée.

De manière générale, les réponses à grain fin ont été privilégiées ($M_{t0} = 9.43, SD = 3.26$; $M_{t1} = 8.98, SD = 3.78$) par rapport aux réponses à grain grossier ($M_{t0} = 7.29, SD = 3.22$; $M_{t1} =$

7.72, $SD = 3.84$). Cette préférence est significative au premier temps ($t(111) = 3.51, p < .001$), mais non significative au second ($t(87) = 1.56, p = .12$).

Le nombre de bonnes réponses obtenues via des choix à grain fin était significativement plus élevé ($M = 6.33, SD = 2.75$) que celui obtenu via des choix à grain grossier ($M = 3.95, SD = 2.23$) lors du premier temps ($t(111) = 5.72, p < .001, d = .54$). Cette différence est également retrouvée au second temps ($t(87) = 2.59, p < .05, d = .28$).

Le niveau moyen de certitude était également plus élevé au premier temps ($M = 60.30, SD = 16.00$) qu'au second ($M = 54.20, SD = 16.90$). Cette différence est statistiquement significative ($t(87) = 5.60, p < .001, d = .60$), avec une taille d'effet considérable.

Concernant les performances question par question, la question 4 (sur le nombre de braqueurs) a obtenu le meilleur taux de réussite au premier temps (93%), tandis que la question 15 (sur la direction du premier groupe d'aide) a été la moins réussie (37%). Une semaine plus tard, la question 1 (sur la couleur des habits du voleur) a obtenu le meilleur score (86%), tandis que la question 15 reste la moins réussie avec seulement 30% de bonnes réponses.

7.3.4.3 Condition "Avec serment"

La normalité des distributions a également été vérifiée dans cette condition, par le biais de tests de Shapiro–Wilk. Les résultats étaient les suivants : au temps t_0 ($W_{réussite_t0} = 0.97, p = .05$; $W_{choix_t0} = 0.98, p = .18$; $W_{certitude_t0} = 0.97, p < .05$) et au temps t_1 ($W_{réussite_t1} = 0.95, p = .055$; $W_{choix_t1} = 0.98, p = .35$; $W_{certitude_t1} = 0.99, p = .75$). L'analyse visuelle des histogrammes et des Q–Q plots a confirmé des distributions satisfaisantes, nous permettant là aussi d'utiliser des tests paramétriques.

Cette condition comptait 88 participants au premier temps, et 72 au second. La performance moyenne était plus élevée au temps t_0 ($M = 9.90, SD = 2.78$) qu'au temps t_1 ($M = 9.31, SD = 2.53$). Cette différence est significative ($t(71) = 2.44, p < .01, d = .29$), bien que la taille d'effet reste faible. Au premier temps, les participants ont légèrement préféré les choix à grain fin ($M = 8.44, SD = 3.14$) aux choix à grain grossier ($M = 8.01, SD = 3.22$), sans que cette différence ne soit significative ($t(87) = -0.64, p = .74$). Au second temps, la tendance s'inverse : les choix à grain grossier ($M = 8.70, SD = 3.60$) surpassent légèrement les choix à grain fin ($M = 7.73, SD = 3.46$), mais là encore sans différence significative ($t(59) = 1.08, p = .14$). Concernant l'exactitude, les bonnes réponses obtenues via des choix à grain fin au premier temps sont significativement plus nombreuses ($M = 5.74; SD = 2.81$) que celles issues des choix à grain

grossier ($M = 4.16$; $SD = 2.25$; $t(87) = 3.47, p < .001, d = .37$). Cette tendance est également présente au second temps ($t(71) = 2.12, p < .05, d = .25$). Enfin, le niveau moyen de certitude diminue significativement entre le premier ($M = 57.50, SD = 13.20$) et le second temps ($M = 50.40, SD = 16.30$) ($t(59) = 4.87, p < .001, d = .62$), avec une forte taille d'effet.

Dans cette condition également, la question ayant obtenu le taux de réussite le plus élevé au premier temps est la question 1 (82%, couleur des vêtements du voleur), tandis que la question 14 (couleur des chaussures) est la moins bien réussie (30%). Au second temps, la question 1 reste en tête (81%), alors que la question 5 (description de l'établissement cambriolé) est la moins bien réussie, avec seulement 31% de bonnes réponses.

7.3.5 Test de nos hypothèses

7.3.5.1 L'influence de la prestation d'un serment

H1. La prestation d'un serment d'honnêteté entraînerait une augmentation du taux de bonnes réponses au questionnaire aux deux temps de réponse.

Pour tester cette hypothèse, nous avons comparé le nombre de bonnes réponses données lors des premier et deuxième temps de l'expérimentation entre les participants ayant prêté serment et ceux ne l'ayant pas fait. Au premier temps, les participants n'ayant pas prêté serment ont obtenu une moyenne légèrement supérieure de bonnes réponses ($M_{Sans serment} = 10.30, SD = 2.36$) par rapport à ceux ayant prêté serment ($M_{Avec serment} = 9.90, SD = 2.78$). Toutefois, aucune différence significative n'apparaît entre les participants sous serment et ceux ne l'étant pas ($t(198) = 1.04, p = .30$). Au second temps, les performances étaient très similaires entre les deux groupes ($M_{Sans serment} = 9.24, SD = 2.23$; $M_{Avec serment} = 9.31, SD = 2.53$). Cependant, les différences de scores sont une nouvelle fois non significatives ($t(158) = -.18, p = .86$). Le nombre de bonnes réponses issues de réponses à grain fin ne différait pas significativement entre les deux groupes ($t(198) = 1.50, p = .14$), tout comme celui provenant de choix à grain grossier ($t(158) = -0.67, p = .51$).

H2. La prestation d'un serment d'honnêteté influencerait le choix des réponses des participants.

Pour tester cette hypothèse, nous avons comparé le nombre de réponses à grain fin et à

grain grossier données lors des deux temps de l'expérimentation, selon que les participants aient prêté serment ou non. Ici, le choix de réponse englobe l'ensemble des réponses fournies, qu'elles soient correctes ou incorrectes.

Au premier temps, les réponses à grain fin ont été préférées dans les deux conditions. Les participants de la condition sans serment ont significativement davantage utilisé les réponses à grain fin que ceux de la condition avec serment ($t(198) = 2.16, p < .05, d = .31$). En revanche, aucune différence significative n'a été observée concernant les réponses à grain grossier ($t(198) = -1.56, p = .22$). Au second temps, la préférence pour les réponses à grain fin était moins marquée, et une augmentation des réponses à grain grossier a été observée dans les deux groupes. Cependant, aucune différence significative n'a été détectée entre les conditions, que ce soit pour les réponses à grain fin ($t_{grainfin}(158) = 1.63, p = .11$) ou grossiers ($t_{graingrossier}(158) = -1.17, p = .24$).

H3. Les participants ayant prêté serment manifesteront un niveau de certitude plus réaliste quant à la qualité de leurs réponses, par rapport aux participants sans serment.

Au premier temps de réponse, les participants ayant prêté serment affichaient un niveau de certitude légèrement inférieur à celui des participants n'ayant pas prêté serment ($M_{Avec\ serment} = 58.30, SD = 14.40$; $M_{Sans\ serment} = 60.30, SD = 16.00$). Toutefois, cette différence n'était pas statistiquement significative ($t(198) = 0.91, p = .36$). Cette tendance s'est maintenue au deuxième temps, avec un niveau de certitude toujours plus bas chez les participants ayant prêté serment ($M = 51.70, SD = 16.00$) comparé à ceux n'ayant pas prêté serment ($M = 54.20, SD = 16.90$). Là encore, la différence n'était pas significative ($t(158) = 0.97, p = .33$).

Une analyse comparative des coefficients de corrélation entre le niveau de certitude et le nombre de bonnes réponses effectuées par des grain fin t_1 a été réalisée entre les participants ayant prêté un serment et ceux ne l'ayant pas fait. Les corrélations entre la moyenne de certitude à t0 et le nombre de bonnes réponses précises (grain fin) à t0 ont été comparées entre deux groupes. Lors du premier temps de réponse, dans le groupe sans serment, la corrélation de Pearson était forte et significative, $r = .53, p < .001$, IC 95 % [.41, 1.00]. Les coefficients non paramétriques étaient également élevés : Spearman's $\rho = .55, p < .001$, et Kendall's $\tau_b = .39, p < .001$. Dans le groupe avec serment, la corrélation de Pearson restait élevée et significative, $r = .51, p < .001$, IC 95 % [.37, 1.00], avec des coefficients non paramétriques similaires : Spearman's $\rho = .55, p < .001$, et Kendall's $\tau_b = .40, p < .001$. Afin de déterminer si cette

différence entre les deux coefficients était significative, un test de comparaison des corrélations de Fisher a été mené. Le résultat, $z = 0.61$, $p = .54$, indique qu'il n'existe pas de différence statistiquement significative entre la force des corrélations observées dans les deux conditions.

Les corrélations entre le niveau de certitude et le nombre de bonnes réponses précises à t_1 étaient modérément élevées dans les deux conditions : $r = .57$ ($N = 72$) pour le groupe avec serment et $r = .52$ ($N = 88$) pour le groupe sans serment. Un test de comparaison des corrélations indépendantes utilisant la transformation de Fisher a révélé que cette différence n'était pas statistiquement significative, $Z = 0.41$, $p = .68$. Les participants ayant prêté serment n'ont pas significativement ajusté leur niveau de certitude en fonction de leur performance de manière plus précise que ceux n'ayant pas prêté serment.

Afin d'aller plus loin, nous avons également utilisé une méthode qui repose sur la construction de courbes de calibration pour analyser la calibration entre la certitude subjective et le nombre de bonnes réponses (Arndorfer & Charman, 2022). Ces courbes permettent d'évaluer dans quelle mesure les participants ajustent leur confiance en fonction de leur performance réelle. Concrètement, la certitude exprimée par les participants est d'abord convertie en proportions (0-20 % ; 21-40 % ; 41-60 % ; 61-80 % ; 81-100%), puis catégorisée en classes ordonnées de confiance (1 ; 2 ; 3 ; 4 ; 5). Pour chaque classe, la proportion moyenne de réponses correctes a été calculée, ce qui nous a permis d'obtenir un profil de la performance en fonction du degré de certitude. L'objectif principal était d'évaluer si la confiance des participants reflète leur performance réelle, ce qui se traduirait par une relation linéaire entre classes de confiance et proportions d'exactitude. Une calibration parfaite correspondrait à une droite d'égalité (pente = 1, intercept = 0) où la confiance égale la performance.

Pour tester statistiquement ces relations, des modèles linéaires mixtes ont été ajustés sur les données individuelles, modélisant la proportion d'exactitude en fonction des facteurs *Serment* et *Niveau de Confiance* ainsi que leurs interactions, avec un effet aléatoire intercept par sujet. Cette modélisation permet d'évaluer la contribution de chaque facteur à la calibration tout en tenant compte de la dépendance des mesures répétées.

L'analyse de la courbe de calibration au temps t_0 révèle des distinctions selon la présence ou l'absence de serment. Les participants sans serment présentent une sous-confiance avec une proportion d'exactitude de seulement 0.18 pour la classe de confiance la plus faible (0-20%). Cela contraste avec le fait qu'aucun participant sous serment ne semble appartenir aux niveaux de confiance 0-20. Pour les niveaux 21-40, la proportion atteint 0.49 pour le groupe avec ser-

ment. Cette différence s'estompe progressivement, les deux groupes convergeant vers des performances similaires aux niveaux de confiance élevés (67-70% d'exactitude pour la classe 81-100%, voir Figure 7.3). L'analyse par modèle linéaire mixte confirme ces observations avec un effet linéaire significatif de la classe de confiance ($\beta = .35, p < .001$), indiquant une relation positive robuste entre confiance déclarée et performance réelle. Un effet cubique¹⁵ significatif ($\beta = .12, p < .05$) particulièrement marquée pour le groupe sans serment. L'effet principal du serment, bien que non significatif ($\beta = -.07, p = .31$), suggère une tendance vers une performance globalement plus faible en sa présence. Ainsi, le serment ne modifie pas significativement l'exactitude globale des participants, bien qu'il influence potentiellement la forme de la calibration, notamment aux niveaux faibles de confiance.

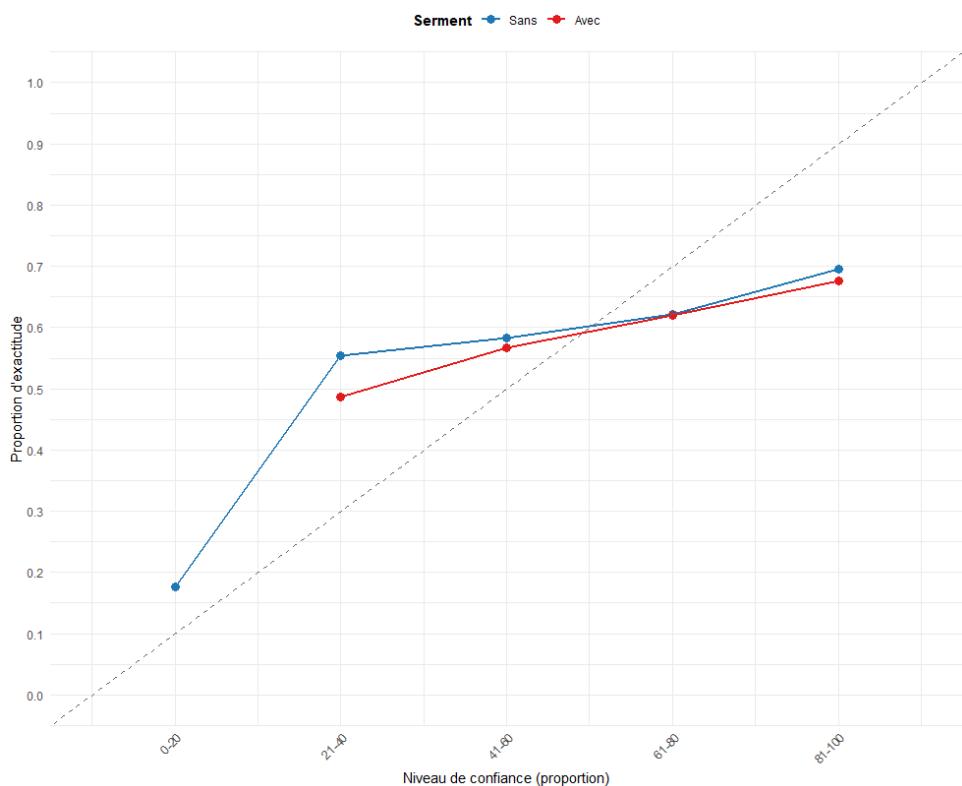


FIG. 7.3 – Courbe de calibration en fonction de la prestation d'un serment à t_0

Note. Absence de données au sein du niveau de confiance 0-20 chez les participants avec serment.

Au temps t_1 , la configuration de la calibration a changé. Les deux groupes présentent désormais des profils remarquablement similaires et stabilisés, avec une convergence vers des performances comparables (62-65% d'exactitude) à travers toutes les classes de confiance. Le pattern de sous-confiance observé à t_0 pour le groupe sans serment disparaît, remplacé par une calibra-

15. Un effet cubique correspond à une variation de la courbe où celle-ci change de direction deux fois, ce qui donne à la forme générale un aspect en "S"

tion quasi-linéaire débutant à 59% d'exactitude pour la classe de confiance la plus faible (voir Figure 7.4). L'analyse statistique révèle une absence complète d'effets significatifs : ni l'effet principal du serment ($\beta = -0.01, p = 0.80$), ni les effets de la classe de confiance (effet linéaire : $\beta = 0.05, p = 0.58$), ni leurs interactions n'atteignent le seuil de significativité. Cette uniformisation statistique s'accompagne d'un ajustement singulier du modèle (variance inter-sujets = 0), suggérant que tous les participants montrent des profils très similaires de calibration. Lors de ce second temps l'hypothèse ne peut être soutenue. Le serment n'a plus d'influence détectable, et tous les participants semblent calibrés de façon similaire.

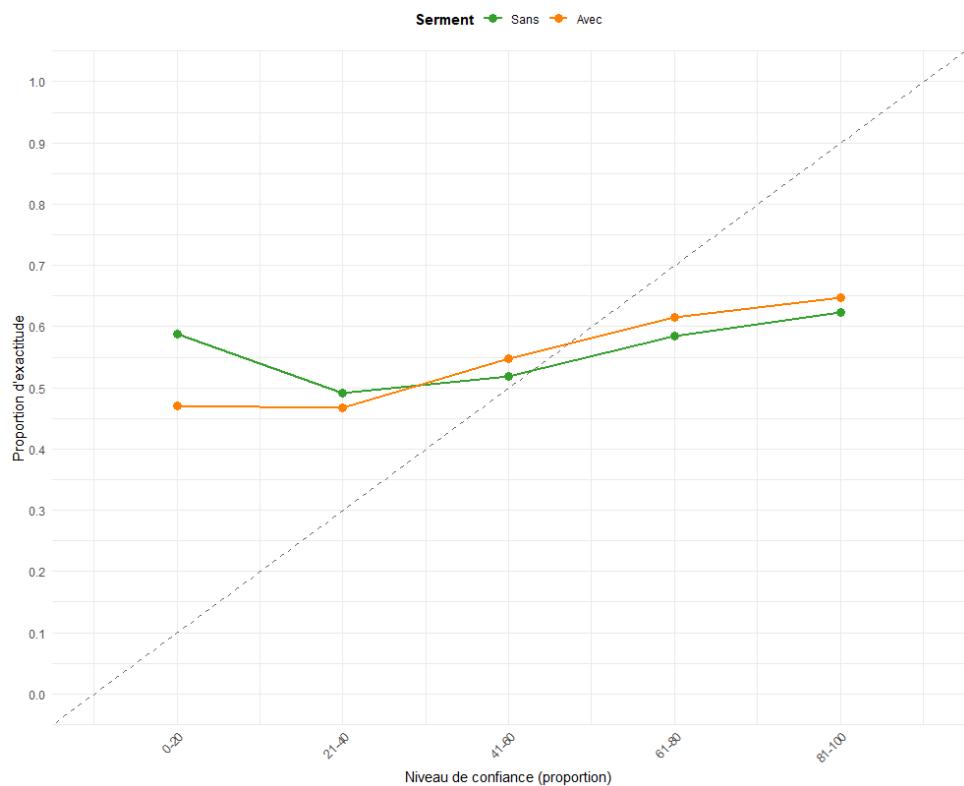


FIG. 7.4 – Courbe de calibration en fonction de la prestation d'un serment à t_1

Une comparaison post-hoc des courbes a été menée sur l'ensemble des données aux deux temps de mesure. Les résultats indiquent qu'il n'existe aucune différence significative entre les participants avec et sans serment, quel que soit le niveau de certitude. Par exemple, à un niveau de certitude de 0.8, la différence estimée d'exactitude entre les deux groupes était de $<.001$, $SE = 0.03$, $t(292) = -0.27, p = .79$. De manière générale, il y a une absence d'effet du serment vis-à-vis de tous les niveaux de confiance.

7.3.6 Analyses complémentaires

7.3.6.1 Profils de répondants en fonction de leur préférence pour un choix de réponse

Les stratégies utilisées pour opter pour une réponse à grain fin ou grossier peuvent potentiellement être modulées par des facteurs individuels. Il est donc envisageable que plusieurs types de stratégies aient été mobilisées pour répondre à ce questionnaire. Pour explorer cette possibilité, nous avons réalisé une analyse par clusters en nous basant sur l'ensemble des choix de réponses effectués aux premier et second temps de réponse.

L'analyse, effectuée selon la méthode des k-means et l'indice de silhouette, qui mesure la cohésion intra-cluster et la séparation inter-clusters, a révélé la présence de deux clusters au premier temps (voir Figure 7.5). Ces groupes semblent se distinguer en fonction des types de réponses préférées par les participants. Le cluster 1 ($n = 87$) regroupe les participants ayant davantage sélectionné les réponses à grain grossier ($M_{graingrossier} = 10.46$, $SD = 2.20$; $M_{grainfin} = 6.28$, $SD = 2.12$), tandis que le cluster 2 ($n = 113$) correspond aux participants ayant principalement opté pour des réponses à grain fin ($M_{grainfin} = 11.09$, $SD = 2.23$; $M_{graingrossier} = 5.42$, $SD = 1.92$). Un test de comparaison de moyennes confirme des différences significatives entre les deux clusters selon le type de réponse : $t_{grainfin}(198) = -17.3$; $p < .001$, $d = -2.47$; $t_{graingrossier}(198) = 15.50$; $p < .001$, $d = -2.21$.

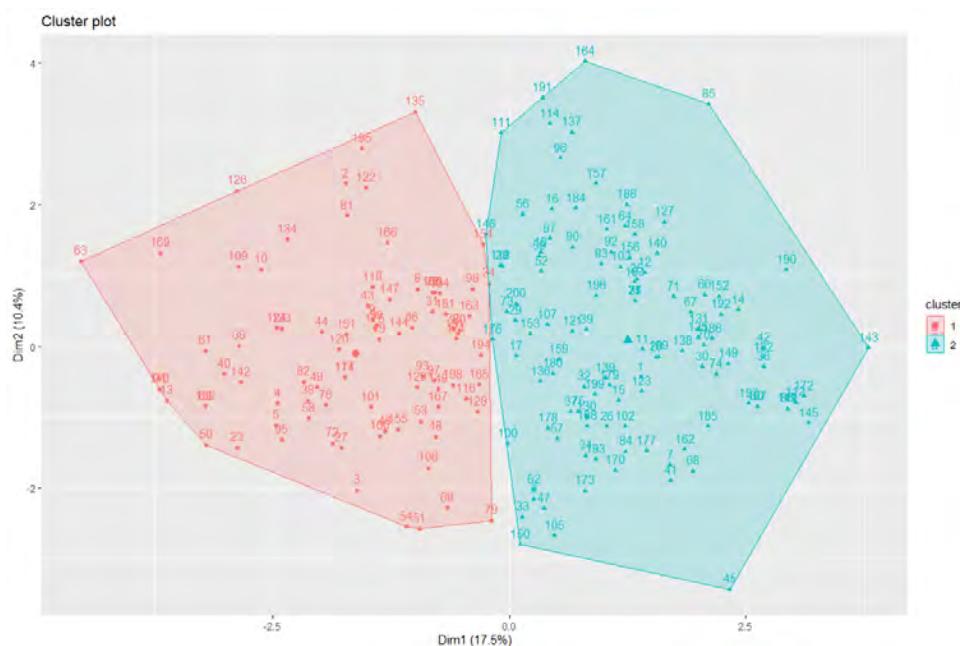


FIG. 7.5 – Clusters plot- Choix de réponses à t_0

Au second temps de réponse, deux clusters apparaissent également (voir Figure 7.6. Le

premier ($n = 76$) regroupe des participants ayant majoritairement choisi des réponses à grain grossier ($M_{graingrossier} = 9.70$, $SD = 3.24$; $M_{grainfin} = 6.51$, $SD = 3.42$) tandis que le second ($n = 84$) correspond à ceux ayant privilégié les réponses à grain fin ($M_{grainfin} = 10.11$, $SD = 3.33$; $M_{graingrossier} = 17.00$, $SD = 3.18$). Cette distinction est appuyée par des tests de comparaison de moyennes qui ont révélé des différences significatives en fonction du choix de réponse ($t_{grainfin}(158) = -6.32$; $p < .001$, $d = -1.00$); $t_{graingrossier}(158) = 6.03$; $p < .001$, $d = -.95$).

Ces profils se distinguent donc par leur préférence à un certain choix de réponse. La mise en évidence de ces préférences nous permet désormais de les intégrer comme de nouvelles variables catégorielles.

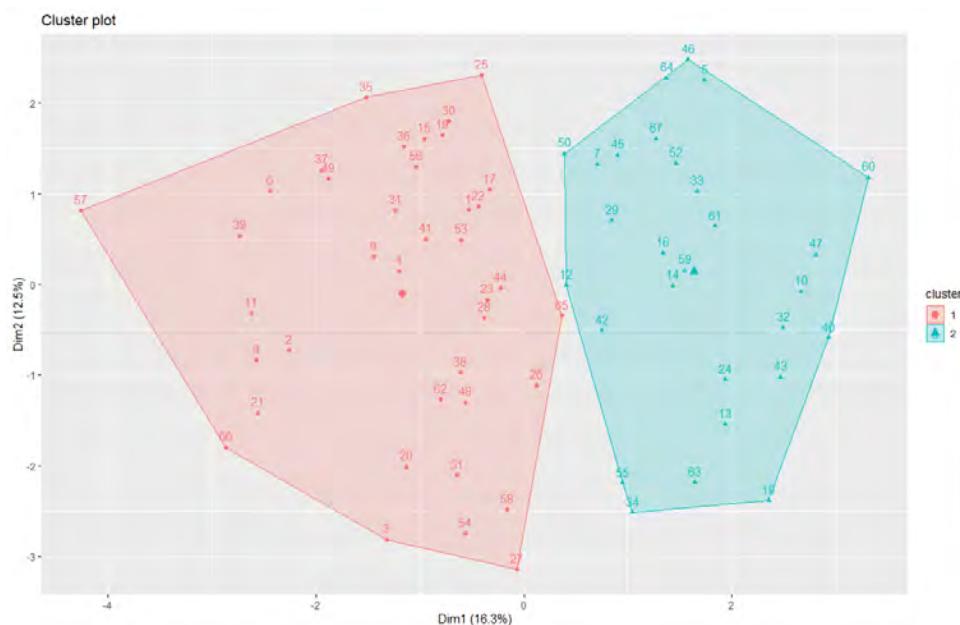


FIG. 7.6 – Clusters plot- Choix de réponses à t_1

Une table de contingence a été réalisée pour analyser les transitions de clusters entre les temps t_0 et t_1 . Sur les 160 participants, 50 individus sont restés dans le cluster 1 entre les deux temps de mesure, tandis que 54 sont restés dans le cluster 2. En revanche, 30 participants sont passés du cluster 1 au cluster 2, et 26 ont effectué la transition inverse. Ainsi, 104 individus (soit 65%) ont conservé leur cluster initial, ce qui indique une stabilité modérée dans les profils de réponse au niveau groupé, bien que près d'un tiers des participants aient changé de cluster entre t_0 et t_1 .

Les participants du cluster 2, caractérisés par une préférence pour les réponses à grain fin, présentaient un niveau de certitude plus élevé ($M = 61.00$, $SD = 15.10$) que ceux du cluster 1, qui privilégièrent les réponses à grain grossier ($M = 57.70$, $SD = 15.30$). Toutefois, une analyse

par test t pour échantillons indépendants n'a pas révélé de différence significative du niveau de certitude moyen à t_0 entre les deux profils de répondants, $t(198) = -1.53, p = .13$. Cependant une différence significative apparaît lors du second temps de réponse. Les participants du cluster 1, caractérisé par une préférence pour les réponses à grain grossier, présentent un niveau de certitude moyen plus faible ($M = 48.70, SD = 16.90$) que ceux du cluster 2, préférant les réponses à grain fin ($M = 57.00, SD = 15.20$). Cette différence est statistiquement significative, $t(158) = -3.28, p < .001$, avec une taille d'effet modérée ($d = -0.52$). Ce résultat suggère que les individus ayant privilégié les réponses à grain fin tendent à manifester une confiance plus élevée dans leurs réponses, comparativement à ceux optant pour des réponses à grain grossier.

H2 suite. La prestation d'un serment d'honnêteté influencerait le choix des réponses des participants.

Afin d'examiner si la prestation d'un serment influençait la préférence pour un type de réponse (grain fin vs grain grossier), une analyse en tableau de contingence a été conduite sur les profils de réponse identifiés par clusterisation. La répartition entre les clusters ne diffère pas significativement selon la condition expérimentale (*serment* vs *sans serment*) : $\chi^2(1, N = 200) = 1.84, p = .17$. Ces résultats suggèrent que la prestation d'un serment n'a pas modifié la tendance des participants à formuler des réponses plus ou moins précises et cela aux deux temps de l'expérimentation (voir Tableaux 7.3 et 7.4).

TAB. 7.3 – Répartition des participants par type de réponse (cluster) et condition de serment à t_0

	Cluster 1 (Grain grossier)	Cluster 2 (Grain fin)	Total
Sans serment	58	40	98
Avec serment	54	48	102
Total	112	88	200

TAB. 7.4 – Répartition des participants par type de réponse (cluster) et condition de serment à t_1

	Cluster 1 (Grain grossier)	Cluster 2 (Grain fin)	Total
Sans serment	40	48	88
Avec serment	36	36	72
Total	76	84	160

Niveau de certitude et difficulté des réponses

H3 suite. Les participants ayant prêté serment manifesteront un niveau de certitude plus réaliste quant à la qualité de leurs réponses, par rapport aux participants sans serment.

Aucune influence significative de la prestation d'un serment n'a été observée sur le niveau global de certitude des témoins. Une piste d'interprétation peut concerner la difficulté des questions du questionnaire. Celui-ci a été construit à partir de pré-tests, dans le but d'assurer une diversité de niveaux de difficulté, afin d'équilibrer le nombre de questions jugées faciles et difficiles. Les données confirment que certaines questions, majoritairement rappelées lors des entretiens exploratoires (voir section 7.2.6) et considérées comme plus simples (e.g., Q3 : "la somme totale dérobée"; Q4 : "le nombre de braqueurs") ont obtenu un nombre élevé de bonnes réponses. À l'inverse, les questions identifiées comme plus difficiles ou intermédiaires (e.g., Q14 : "la couleur des chaussures du voleur"; Q15 : "la direction d'où venaient les groupes") ont généré un faible nombre de bonnes réponses dans l'ensemble des réponses collectées. Ce clivage en termes de difficulté semble également se refléter dans le niveau de certitude associé aux réponses, ce qui pourrait avoir masqué un éventuel effet du serment. Pour tester cette hypothèse, nous avons comparé les niveaux de certitude associés, cette fois-ci en distinguant les questions selon leur niveau de difficulté (faciles vs difficiles) et en fonction de la prestation d'un serment ou non (voir sections 7.3.4.1 et 7.3.4.1).

Nous avons observé une différence significative uniquement concernant le niveau de certitude associé à certaines questions ayant obtenu un taux élevé de bonnes réponses. Les questions 1 ($M = 0.83$, $SD = 0.38$), 3 ($M = 0.80$, $SD = 0.39$) et 4 ($M = 0.86$, $SD = 0.34$) présentaient des taux de bonnes réponses égaux ou supérieurs à 80 %, avec un niveau de certitude généralement élevé : $M_{Q3} = 84.80$, $SD = 27.40$, et $M_{Q4} = 84.30$, $SD = 28.70$. La question 1 faisait exception ($M_{Q1} = 53.80$, $SD = 29.40$), ce qui est cohérent avec les difficultés de rappel observées lors des entretiens (rappelée uniquement 16 fois sur 50 ; voir section 7.2.6).

Lorsque l'on considère les questions à fort taux de réussite et à fort niveau de certitude, une différence apparaît entre les groupes. Les participants ayant prêté serment se montrent significativement moins certains de leurs réponses à la question 3 ($M = 79.30$, $SD = 30.70$) et à la question 4 ($M = 77.70$, $SD = 33.70$) que ceux ne l'ayant pas fait ($M_{Q3} = 89.10$, $SD = 23.70$; $M_{Q4} = 89.40$, $SD = 23.00$). Ces différences, bien que statistiquement significatives, s'accompagnent de tailles d'effet faibles : $U_{Q3} = 3994$, $p < .01$, $r = .13$; $U_{Q4} = 4116$, $p < .05$, $r = .11$.

Aucune différence significative n'apparaît concernant la certitude associée aux questions ayant obtenu une majorité de mauvaises réponses, que ce soit à la question 14 ($U = 4600$, $p = .41$) ou à la question 15 ($U = 4443$, $p = .23$). De plus, les effets observés à t_0 disparaissent lors du second temps de mesure.

Taux d'abstention

Une consigne donnée aux participants avant le questionnaire stipulait qu'en cas d'impossibilité de se souvenir d'une information, ils pouvaient s'abstenir de répondre, à condition d'indiquer une certitude de 0 % et de ne fournir aucune réponse, afin de signaler que la question n'avait pas été omise par inadvertance. Cette consigne a permis d'identifier les questions auxquelles les participants ont choisi de ne pas répondre. Cette absence de réponse peut être interprétée comme une volonté d'éviter de rappeler une information erronée, privilégiant l'abstention plutôt qu'une réponse incertaine. Nous avons ainsi exploré si la prestation d'un serment pouvait influencer le taux d'abstention. Le nombre moyen d'abstentions lors du premier temps de réponse était plus faible chez les participants sans serment ($M = 0.28$, $SD = 0.71$) que chez ceux ayant prêté serment ($M = 0.54$, $SD = 0.87$), cette tendance se maintenant au deuxième temps ($M_{sans\ serment} = 0.31$, $SD = 0.68$; $M_{avec\ serment} = 0.56$, $SD = 1.20$). Une différence significative entre les groupes a été observée au premier temps ($U = 3981$, $p < .01$, $r = 0.17$), mais pas au second.

7.4 Méthode - Étude 3b

Il nous a paru pertinent de compléter l'étude initiale par une passation en situation individuelle. En effet, la passation en groupe peut introduire des facteurs confondants tels que la pression sociale, la conformité normative ou l'influence interpersonnelle, susceptibles de biaiser les résultats (Kingsuwankul, 2023). L'étude en situation individuelle permet ainsi d'isoler l'effet propre du serment sur les processus décisionnels, en minimisant l'impact des interactions sociales.

De plus, la passation individuelle correspond davantage aux conditions réelles dans lesquelles un témoin prête serment devant une autorité judiciaire, ce qui confère une meilleure validité écologique aux résultats obtenus. Cette démarche vise également à vérifier la robustesse et la généralisation des effets observés initialement en groupe.

7.4.1 Hypothèses

Comme pour l'Étude 3a, nous postulons que les témoins ayant prêté serment présenteront une performance supérieure à chaque temps de rappel. L'engagement induit par le serment est supposé favoriser une meilleure consolidation mnésique, en stimulant un investissement cognitif accru dès la première tâche de rappel. Au regard des résultats de l'étude précédente, nous anticipons également que les participants de la condition sans serment auront tendance à choisir significativement plus souvent des réponses à grain fin que ceux de la condition avec serment. Nous réitérons l'hypothèse selon laquelle un témoin ayant prêté serment manifestera un niveau de certitude plus réaliste quant à la qualité de ses réponses, par rapport à un témoin n'ayant pas prêté serment.

Design

Le plan expérimental reprend celui de l'étude 3a : un plan mixte croisant la variable "serment" (avec vs sans) et le facteur temporel "temps de rappel" (t_0 vs t_1).

7.4.1.1 Matériel

Le matériel est identique à celui de l'étude 3a, avec le même questionnaire principal (17 questions sur les détails de la vidéo et 4 questions socio-démographiques, voir annexe D 9.6), les mêmes outils (calque pour les réponses approximatives en couleur, annexe E 9.6) et la même tâche distractrice. Les variables d'intérêt sont identiques à l'étude 3a : la granularité de la réponse, son exactitude, et la certitude déclarée.

7.4.2 Procédure

Les participants étaient invités à prendre part à une étude en psychologie ; seules la durée et les étapes suivantes étaient précisées : (1) le visionnage d'une vidéo, (2) la réalisation d'une tâche de réflexion, (3) le remplissage d'un questionnaire, et (4) la nécessité de revenir une semaine plus tard pour terminer l'expérimentation. L'objet réel de la recherche ne leur était pas révélé.

Le recrutement des participants était effectué par le biais d'annonces diffusées sur les réseaux sociaux et sur le campus de l'université Toulouse Jean Jaurès. Nous ne recrutions que des participants majeurs, n'exerçant pas dans le domaine judiciaire et ayant une vision non al-

térée sans lunettes. Les personnes atteintes de daltonisme ne pouvaient participer à l'étude. Les participants réalisaient l'expérimentation dans des salles prévues à cet effet au sein de la plate-forme Plateforme Cognition, Comportements et Usages (CCU) de la maison de la recherche du campus Jean Jaurès.

Leur consentement éclairé était recueilli à l'aide d'un formulaire dédié. À l'issue du consentement, les participants étaient invités à cliquer sur le bouton lecture de la vidéo qui leur était présentée via un ordinateur. Avant le visionnage de la vidéo, il était spécifié aux participants qu'ils devaient être attentifs à la vidéo qu'ils allaient visionner. Après le visionnage de la vidéo, la tâche distractrice était distribuée aux participants. Les participants recrutés étaient répartis de manière alternée entre les conditions "avec serment" et "sans serment".

Le serment, lorsqu'il était administré, reprenait la même formulation et la même mise en forme que dans l'étude 3a (voir annexe I 9.6), conformément aux travaux de Jacquemet et al. (2013).

Comme dans l'étude précédente, un pseudonyme individuel était généré pour assurer le suivi des données entre les deux sessions, sans compromettre l'anonymat des participants. Le questionnaire était administré deux fois : une première fois juste après le visionnage de la vidéo (t_0), et une seconde fois une semaine plus tard (t_1), dans des conditions identiques (consignes, ordre, environnement).

Les consignes spécifiques à la granularité, à la déclaration de certitude, à l'usage stratégique du "je ne sais pas" et à l'interdiction de revenir sur les réponses précédentes étaient identiques à celles de l'Étude 3a (Goldsmith et al., 2002, 2005).

Une date, un lieu et un horaire étaient convenus avec les participants, afin de fixer le second temps de l'expérimentation. La semaine suivante, il était demandé aux participants de renseigner le même pseudonyme que lors du premier temps, puis les quatre consignes spécifiques à la réalisation du questionnaire leur étaient rappelées. À l'issue du remplissage du questionnaire, un débriefing individuel était réalisé afin d'expliquer les objectifs et les variables de l'expérimentation.

7.4.3 Participants

Cette étude a été administrée à 80 participants lors du premier temps de l'expérimentation, et 67 sont revenus pour le deuxième temps. Nous obtenons ainsi un taux de mortalité expérimentale de 15 %. Au total, 147 questionnaires ont donc été remplis. Le processus de

pseudonymisation nous a permis d'identifier les paires de réponses complètes et ainsi réaliser des analyses statistiques qui, d'une part, portent sur l'ensemble de nos participants, et, d'autre part, se concentrent plus spécifiquement sur les participants ayant répondu aux deux temps de l'étude. Tous les participants ayant été invités à prêter un serment d'honnêteté avant de débuter le questionnaire ont accepté de le signer. Parmi ces 147 questionnaires, 69 ont été réalisés en condition "avec serment" et 78 "sans serment". Au premier temps, sur 80 participants, 40 se trouvaient dans la condition "avec serment" et 40 dans la condition "sans serment". Cependant, certains participants ne se sont pas représentés, notamment dans la condition "avec serment", où seulement 29 des 40 participants ont participé au second temps, contre 38 participants sur 40 dans la condition "sans serment". Parmi nos participants, 68 avaient un âge compris entre 18 et 24 ans (85 %), 7 avaient entre 25 et 34 ans (9 %), 4 avaient entre 35 et 44 ans (5 %), et enfin, seulement individus avaient entre 45 et 54 ans (1 %). Notre échantillon comprenait une majorité de femmes, soit 60 au total, contre 13 hommes, et 3 participants ayant une autre identité de genre (voir Tableau 7.5). La majorité de nos participants était des étudiants ayant terminé leurs études secondaires (voir Tableau 7.6).

TAB. 7.5 – Genre et Âge des participants

Genre	Catégories d'âge			
	18-24 ans	25-34 ans	35-44 ans	45-54 ans
Homme	8	3	2	0
Femme	57	8	2	1
Autre identité de genre	3	0	0	0

TAB. 7.6 – Dernier diplôme obtenu et statut professionnel

Diplôme	Employé	Sans emploi	Étudiant	Cadre sup.*
BAC	0	0	58	0
Brevet de Technicien Supérieur / Diplôme Universitaire	1	0	5	0
DAEU	0	0	1	0
Doctorat	0	0	0	1
Licence générale ou professionnelle	2	0	6	0
Master/Diplôme d'Ingénieur	0	1	5	0

Note. Cadre supérieur, profession intellectuelle ou artistique

7.4.4 Résultats Généraux

7.4.4.1 Préparation des données

Comme pour l'étude 3a, grâce au système de pseudonymisation mis en place, nous avons pu isoler les participants ayant participé aux deux temps de l'expérimentation. La performance au questionnaire a été évaluée selon le nombre total de réponses correctes parmi les 17 questions, qu'il s'agisse, de réponses à grain fin ou à grain grossier. Afin d'affiner l'analyse, une distinction sera systématiquement opérée entre les réponses exactes obtenues via un grain fin (indicateur d'un rappel plus précis) et celles obtenues via un grain grossier.

Premier temps de l'expérimentation - effets principaux

Sur les 80 réponses que nous avons obtenues au premier temps, la moyenne de bonnes réponses était de 10.50 bonnes réponses ($SD = 2.43$). Sur les 17 questions, le choix de réponse à grain fin a été préféré 9.03 fois sur 17 ($SD = 2.95$), contre environ 7.00 fois sur 17 concernant les choix de réponse à grain grossier ($SD = 2.81$). Les participants ont significativement préféré les réponses à grain fin plutôt qu'à grain grossier ($t(79) = 5.39, p < .001, d = .60$). En effet, nous constatons qu'une majorité de bonnes réponses ont été obtenues via des réponses à grain fin ($M = 6.40; SD = 2.49$) par rapport aux réponses à grain grossier ($M = 4.10; SD = 2.00$), et cette différence s'avère significative ($t(79) = 8.39, p < .001, d = .60$). Pour chacune de leurs réponses, les participants ont rapporté leur niveau de certitude associé à chaque réponse sur une échelle allant de 0 "Pas du tout certain" à 100 "Tout à fait certain". La moyenne de certitude sur l'ensemble du questionnaire était de 62.30 sur 100, avec des écarts moyens peu importants ($SD = 12.50$). Les questions ayant obtenu une majorité de bonnes réponses sont les suivantes : la question 1, avec 82,50% de bonnes réponses, portant sur la couleur des vêtements portés par le voleur sur le haut du corps ; la question 3, avec 87,50% de bonnes réponses, relative à la somme d'argent partagée ; et la question 4, avec 87,10% de bonnes réponses, concernant le nombre de braqueurs. En revanche, les questions ayant obtenu une majorité de mauvaises réponses sont la question 14, avec 66,40% de mauvaises réponses, relative à la couleur des chaussures du voleur, et la question 15, avec 61,80% de mauvaises réponses, concernant la direction prise par le premier groupe d'aide.

Deuxième temps de l'expérimentation- effets principaux

Au deuxième temps de l'expérimentation, nous avons obtenu 67 réponses. La moyenne de bonnes réponses était de 10.20 sur 17 ($SD = 2.23$). Le nombre de bonnes réponses au premier temps de l'expérimentation n'est significativement pas supérieur à celui obtenu au deuxième temps ($t(66) = 1.90, p = .06$). Concernant le choix de réponse, le choix de réponse à grain fin a été plus souvent utilisé ($M = 8.19; SD = 2.89$) par rapport aux choix de réponse à grain grossier ($M = 7.82; SD = 2.92$). Toutefois, aucune préférence claire dans le choix de réponse n'est apparue lors de ce second temps ($t(66) = .54, p = .59$). Il s'avère également que le nombre de bonnes réponses obtenues via des réponses à grain fin est significativement plus élevé ($M = 5.52; SD = 2.16$) que celles obtenues via des réponses à grain grossier ($M = 4.34; SD = 2.20; t(66) = 2.57, p < .05, d = .31$). En ce qui concerne la certitude des participants dans leurs réponses, nous avons observé une différence significative entre les deux temps de réponse. Les participants étaient moins certains des réponses qu'ils fournissaient lors du deuxième temps de l'expérimentation ($M = 55.80; SD = 13.10$) par rapport au premier temps ($M = 62.80; SD = 11.40; t(66) = 6.24, p < .001, d = .76$). Les questions ayant obtenu une majorité de bonnes réponses sont, une nouvelle fois, les questions : 1 avec 83,60% de bonnes réponses ; 3 avec 86,60% et 4 avec 92,50% de bonnes réponses. Celles ayant obtenu une majorité de mauvaises réponses sont également les mêmes que lors du premier temps. La question 14 avec 70.10% de mauvaises réponses et la question 15 avec 64,20% de mauvaises réponses.

7.4.4.2 Condition "Avec serment"

Un test de Shapiro-Wilk a été réalisé sur chacune des variables au premier temps de réponse ($W_{réussite_t0} = 0.95, p = 0.12; W_{choix_t0} = 0.97, p = 0.26; W_{certitude_t0} = 0.95, p = 0.09$) ainsi qu'au deuxième temps de réponse ($W_{réussite_t1} = 0.95, p = 0.17; W_{choix_t1} = 0.94, p = 0.12; W_{certitude_t1} = 0.98, p = 0.87$). Aucune preuve de non-normalité n'a été détectée pour ces variables. Par conséquent, des tests paramétriques seront utilisés.

Cette condition comprend 40 participants au temps t_0 et 29 participants au temps t_1 . Le nombre de bonnes réponses était plus élevé lors du premier temps de réponse ($M = 10.40, SD = 2.72$) comparé au second temps ($M = 10.10, SD = 2.25$). Cette différence s'est avérée significative ($t(28) = 2.13, p < .05, d = .40$) avec une taille d'effet modérée. Les réponses à grain fin ont

été majoritairement utilisées lors du premier temps de réponse ($M = 9.15$, $SD = 3.14$), contrairement aux réponses à grain grossier ($M = 6.88$, $SD = 2.95$). Un test de comparaison suggère une préférence potentielle dans le choix de réponse avec une taille d'effet modérée ($t(39) = 2.91$, $p < .05$, $d = .39$). Lors du second temps de réponse, l'écart entre les deux types de réponses s'est réduit, bien que les réponses à grain fin restent majoritaires ($M = 8.55$, $SD = 3.09$) par rapport aux réponses à grain grossier ($M = 7.41$, $SD = 2.93$). L'écart réduit ne montre aucune différence significative entre les deux choix ($t(28) = 1.04$, $p = 0.30$). Le nombre de bonnes réponses obtenues lors du premier temps de réponse via des réponses à grain fin est également significativement plus élevé ($M = 6.28$; $SD = 2.58$) que celles obtenues via des réponses à grain grossier ($M = 4.13$; $SD = 2.11$; $t(39) = 3.52$, $p < .001$, $d = .56$). Cette différence apparaît également lors du second temps de réponse ($t(28) = 2.31$, $p < .05$, $d = .43$). La certitude des participants dans leurs réponses a diminué entre les deux temps de réponse ($M_{t0} = 66.30$, $SD = 10.30$; $M_{t1} = 57.20$, $SD = 13.70$), révélant une différence significative avec une très importante taille d'effet ($t(28) = 5.28$, $p < 0.001$, $d = .98$).

Enfin, la question ayant obtenu le plus de mauvaises réponses au premier temps de réponse est la question 14 relative à la couleur des chaussures du voleur, avec seulement 22 % de réponses correctes, contre 90 % de bonnes réponses à la question 4 concernant le nombre de braqueurs. Au second temps, la question 15 concernant la direction prise par le premier groupe d'aide a obtenu le moins de bonnes réponses, avec seulement 28 % de réussite, contre 97 % de bonnes réponses pour la question 4.

7.4.4.3 Condition "Sans serment"

Afin d'évaluer la normalité des distributions des variables mesurées aux deux temps de réponse, des tests de Shapiro-Wilk ont été effectués, d'une part, au premier temps de réponse pour lequel nous avons obtenu : pour la variable "réussite", $W_{réussite,t0} = 0.95$ ($p = 0.16$) ; pour la variable "choix", $W_{choix,t0} = 0.96$ ($p = 0.17$) ; et pour la variable "certitude", $W_{certitude,t0} = 0.96$ ($p = 0.12$). D'autre part, au deuxième temps de réponse, les résultats sont : pour la variable "réussite", $W_{réussite,t1} = 0.96$ ($p = 0.24$) ; pour la variable "choix", $W_{choix,t1} = 0.98$ ($p = 0.71$) ; et pour la variable "certitude", $W_{certitude,t1} = 0.96$ ($p = 0.20$). L'analyse de ces résultats ne révèle aucune preuve significative de non-normalité pour les variables étudiées. En conséquence, il est approprié d'utiliser des tests paramétriques pour les analyses qui suivront.

Les réponses révèlent que le nombre de bonnes réponses était quasi similaire entre le premier temps de réponse, avec une moyenne de 10.50 ($SD = 2.14$), et le second temps de réponse, où la moyenne était de 10.30 ($SD = 2.24$). Aucune différence ne s'est avérée statistiquement significative, comme en témoigne le test t de Student ($t(37) = .63, p = 0.53$). En ce qui concerne la nature des réponses, les réponses à grain fin ont été majoritairement utilisées lors du premier temps de réponse, avec une moyenne de 8.90 réponses sur 17 ($SD = 2.77$), contrairement aux réponses à grain grossier, qui présentaient une moyenne de 7.13 réponses sur 17 ($SD = 2.71$). Un test de comparaison des moyennes suggère une préférence pour les réponses à grain fin ($t(39) = 2.10, p < .05, d = .33$). Lors du second temps de réponse, l'écart entre les deux types de réponses s'est réduit et c'est cette fois les réponses à grain grossier qui ont été choisies en majorité avec une moyenne de 8.13 réponses sur 17 ($SD = 2.91$), comparé à 7.92 ($SD = 2.73$) pour les réponses à grain fin. Aucune différence significative n'a été observée entre les deux types de réponses ($t(37) = 0.24, p = 0.81$). Le nombre de bonnes réponses obtenues lors du premier temps de réponse via des réponses à grain fin est également significativement plus élevé ($M = 6.53 ; SD = 2.43$) que celles obtenues via des réponses à grain grossier ($M = 4.08 ; SD = 1.91$; $t(39) = 4.06, p < .001, d = .64$). Cette différence n'apparaît cependant plus lors du second temps de réponse ($t(37) = 1.33, p = .19$). Par ailleurs, la certitude des participants dans leurs réponses a significativement diminué entre les deux temps de réponse. La moyenne de certitude était de 60.2% ($SD = 11.6$) au premier temps de réponse, contre 54.7% ($SD = 12.7$) au second temps de réponse. Cette diminution de la certitude est statistiquement significative et souligne une forte taille d'effet ($t(37) = 3.75, p < 0.001, d = .61$).

Enfin, la question ayant obtenu le plus de mauvaises réponses au premier temps de réponse est la question 14, avec seulement 28 % de réponses correctes, contre 93 % de bonnes réponses à la question 3 concernant la quantité d'argent partagé par les braqueurs. Une nouvelle fois, au second temps, la question 14 a obtenu le moins de bonnes réponses, avec seulement 29 % de réussite, contre 90 % de bonnes réponses pour la question 4.

7.4.5 Test de nos hypothèses

7.4.5.1 L'influence de la prestation d'un serment

H1. La prestation d'un serment d'honnêteté entraînerait une augmentation du taux de bonnes réponses au questionnaire aux deux temps de réponse.

Pour tester cette hypothèse, nous avons comparé le nombre de bonnes réponses fournies lors du premier et du deuxième temps de l'expérimentation, entre les participants ayant prêté serment et ceux ne l'ayant pas fait. Au premier temps de réponse, les individus n'ayant pas prêté serment ont obtenu une moyenne légèrement supérieure de bonnes réponses ($M_{t0} = 10.60$, $SD = 2.13$) par rapport à ceux ayant prêté serment ($M_{t0} = 10.00$, $SD = 2.72$). Ces résultats se retrouvent également pour le deuxième temps de l'expérimentation. Les individus n'ayant pas prêté serment ont obtenu une moyenne légèrement plus élevée ($M = 10.30$, $SD = 2.24$) que ceux ayant prêté serment ($M = 10.10$, $SD = 2.25$). Aucune différence significative n'a été observée entre les groupes lors du premier ($t(78) = .37$, $p = .71$) et second temps ($t(66) = .32$, $p = .75$). Le nombre de bonnes réponses ayant été réalisées suite à une réponse à grain fin n'est significativement pas différent entre les participants ayant prêté un serment et ceux ne l'ayant pas fait ($t(78) = .45$, $p = .66$). Cette non-différence se retrouve également concernant le nombre de bonnes réponses ayant été réalisées suite à une réponse à grain grossier ($t(78) = -.11$, $p = .91$);

H2. La prestation d'un serment d'honnêteté influencerait le choix des réponses des participants.

Pour tester cette hypothèse, nous avons comparé le nombre de réponses à grain fin et grossier données lors du premier et du deuxième temps de l'expérimentation, entre les participants ayant prêté serment et ceux ne l'ayant pas fait. Ici, le choix de réponse correspond à l'ensemble des réponses ayant été émise, qu'elles aient été justes ou mauvaises.

Les réponses à grain fin ont été préférées dans les deux conditions lors du premier temps de l'expérimentation. Toutefois, aucune différence dans les choix de réponse dans les groupes n'apparaît, qu'il s'agisse du choix de réponse à grain fin $t(78) = .37$; $p = .71$, ou celui à grain grossier $t(78) = .40$; $p = .70$. Au second temps, la préférence pour les réponses à grain fin est moins marquée, et une augmentation des choix de réponses à grain grossier apparaît dans les

deux groupes, sans qu'aucune différence significative n'apparaisse non plus ($t_{grainfin}(65) = .88$; $p = .38$; $t_{graingrossier}(65) = .99$; $p = .32$).

H3. Les participants ayant prêté serment manifesteront un niveau de certitude plus réaliste quant à la qualité de leurs réponses, par rapport aux participants sans serment.

Au premier temps de réponse, les participants ayant prêté un serment avaient un niveau de certitude plus élevé que ceux ne l'ayant pas réalisé ($M_{Avec\ serment} = 63.90$, $SD = 13.40$; $M_{Sans\ serment} = 60.70$, $SD = 11.50$), mais aucune différence significative entre les scores n'est apparue ($t(78) = -1.16$, $p = .25$). Lors du deuxième temps, les participants ayant prêté serment ont montré une certitude une nouvelle fois plus élevée ($M = 57.20$, $SD = 13.7$) que ceux n'ayant pas prêté serment ($M = 54.70$, $SD = 12.70$). Cependant, cette différence n'était pas suffisante pour atteindre une significativité statistique ($t(65) = -.79$, $p = .43$). La corrélation entre la moyenne de certitude et les bonnes réponses précises à t_0 était de $r = .59$, $p < .001$, dans le groupe sans serment ($N = 40$) et de $r = .49$, $p < .01$, dans le groupe avec serment ($N = 40$). Un test de comparaison des corrélations indépendantes via la transformation de Fisher n'a pas révélé de différence significative entre les deux groupes, $z = 0.63$, $p = .53$. La corrélation entre la moyenne de certitude et les bonnes réponses précises à t_1 était de $r = .60$, $p < .001$, dans le groupe sans serment ($N = 38$) et de $r = .41$, $p < .05$, dans le groupe avec serment ($N = 29$). Un test de comparaison des corrélations indépendantes via la transformation de Fisher n'a pas révélé de différence significative entre les deux groupes, $z = 1.03$, $p = .30$. Les participants ayant prêté serment n'ont pas significativement ajusté leur niveau de certitude en fonction de leur performance de manière plus précise que ceux n'ayant pas prêté serment.

Nous avons également utilisé une méthode pour analyser la calibration entre la certitude subjective et le nombre de bonnes réponses qui repose sur la construction de courbes de calibration (Arndorfer & Charman, 2022). Pour tester statistiquement ces relations, des modèles linéaires mixtes ont été ajustés sur les données individuelles, modélisant la proportion d'exactitude en fonction des facteurs *Serment* et *Niveau de Confiance* ainsi que leurs interactions (voir Figure 7.7 et 7.8). Cette modélisation permet d'évaluer la contribution de chaque facteur à la calibration tout en tenant compte de la dépendance des mesures répétées.

L'analyse de la courbe de calibration à t_0 révèle une sous-calibration généralisée pour les deux conditions expérimentales (voir les Figures 7.7 et 7.8). Les participants sans serment montrent une exactitude de 53 % pour les niveaux de confiance 21–40 %, tandis que ceux avec

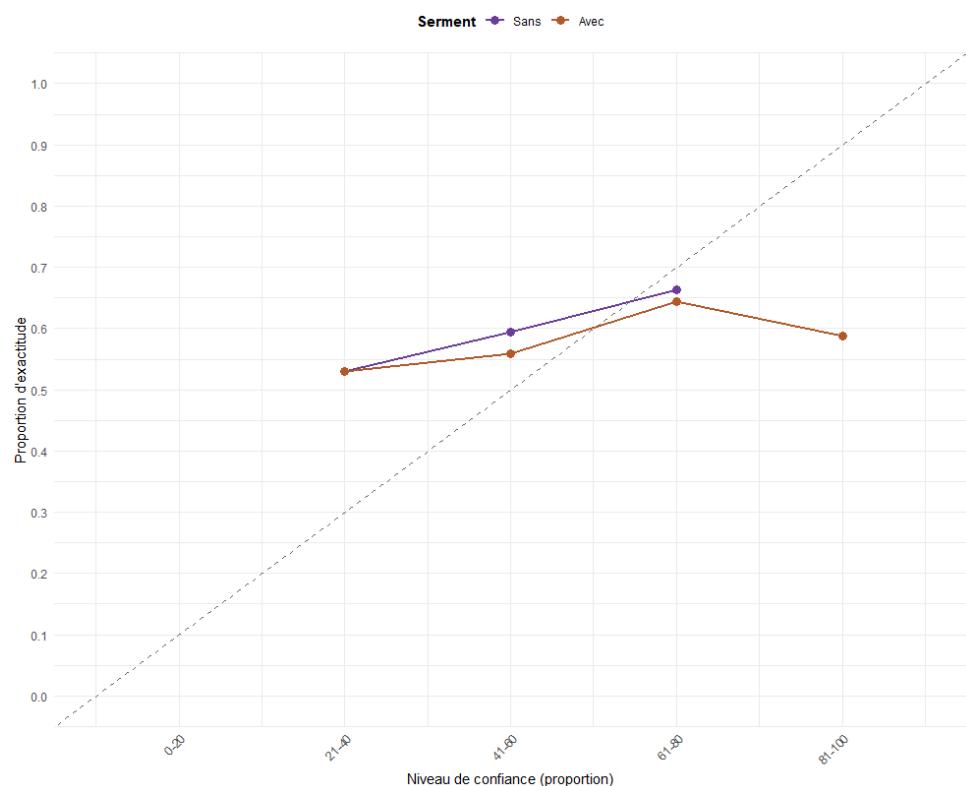


FIG. 7.7 – Courbe de calibration en fonction de la prestation d'un serment à t_0

Note. Absence de données au sein du niveau de confiance 0-20 dans les deux groupes et au sein du niveau de confiance 81-100 chez les participants sans serment.

serment atteignent 53 % également, suggérant une absence de différence à ce niveau. Cette convergence se maintient aux niveaux intermédiaires (41–60 %), où les deux groupes atteignent environ 59 % d'exactitude, avant de culminer à 65–66 % pour les niveaux de confiance les plus élevés (61–100 %). L'analyse par régression linéaire confirme l'absence d'effet significatif du serment ($\beta < .001, p = 1.00$), ainsi que l'absence de relations significatives entre les différents niveaux de confiance et l'exactitude (effets linéaire, quadratique et cubique tous $p > .05$). Le modèle global non significatif ($F(6,73) = 1.18, p = .33, R^2 = .09$) indique que ni le serment ni la structure de confiance n'expliquent la variance de l'exactitude au temps t_0 .

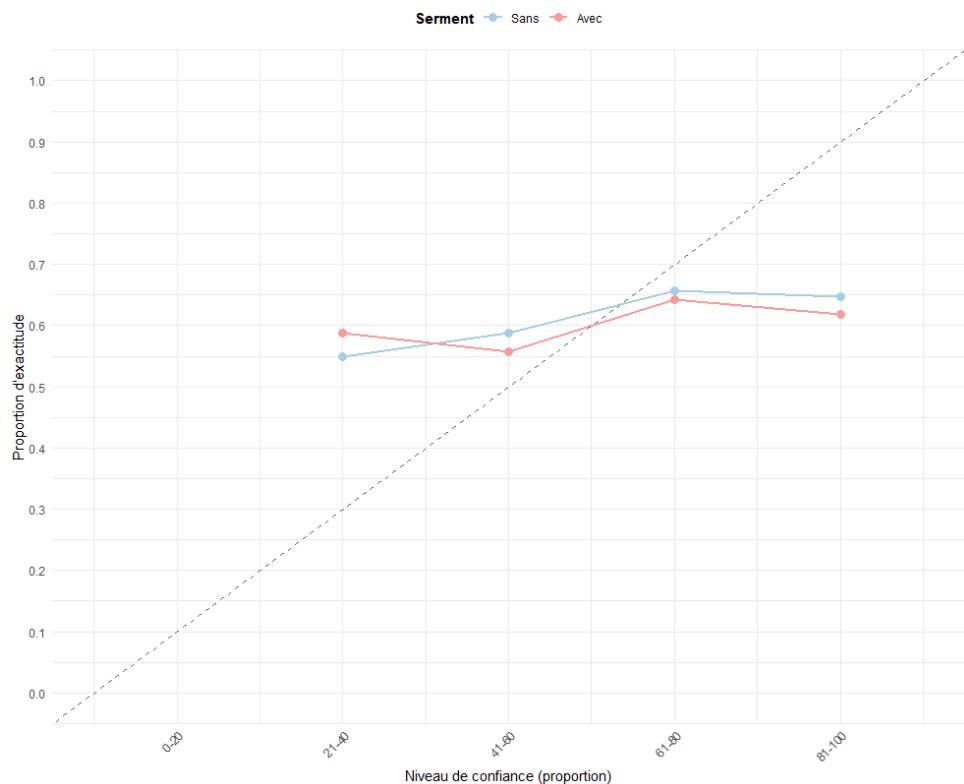


FIG. 7.8 – Courbe de calibration en fonction de la prestation d'un serment à t_1

Note. Absence de données au sein du niveau de confiance 0-20 dans les deux groupes.

Au temps t_1 , la calibration présente des caractéristiques distinctes avec une amélioration de l'exactitude de base (61% vs 58% au temps t_0). L'absence notable des niveaux de confiance 0–20% suggère une modification du comportement des participants, qui évitent désormais les très faibles niveaux de confiance. Les courbes montrent une plus grande stabilité entre les niveaux de confiance, avec des performances oscillant entre 55% et 65% d'exactitude selon les niveaux. La réalisation d'une régression linéaire confirme la persistance de l'absence d'effet du serment ($\beta = -.01, p = .86$) et l'absence de relations significatives entre confiance et exactitude. Le modèle global reste non significatif ($F(7,59) = 0.86, p = .54$), indiquant que la ma-

nipulation du serment ne produit pas d'effets mesurables sur la calibration individuelle, même après exposition à la condition expérimentale.

Enfin, des analyses post-hoc révèlent que cette absence d'effet du serment est consistante à tous les niveaux de certitude aux deux temps de réponse, avec des différences non significatives entre les courbes des conditions "Sans" et "Avec" serment pour chaque niveau de certitude testé ($p > .05$), confirmant que la manipulation du serment ne produit pas d'effets sur la calibration individuelle à aucun niveau spécifique de confiance.

7.4.6 Analyses complémentaires

7.4.6.1 Profils de répondants en fonction de leur préférence pour un choix de réponse

Afin d'explorer la possibilité que des sous-groupes est émergés dans la préférence pour un choix de réponse, nous avons réalisé une analyse par clusters en nous basant sur l'ensemble des choix de réponses effectués aux premier et second temps de réponse.

L'analyse, effectuée selon la méthode des k-means et l'indice de silhouette, qui mesure la cohésion intra-cluster et la séparation inter-clusters, a révélé la présence de deux clusters au premier temps (voir Figure 7.9). Ces groupes semblent se distinguer en fonction des types de réponses préférées par les participants. Le cluster 1 ($n = 36$) correspond aux participants ayant principalement opté pour des réponses à grain fin ($M_{grainfin} = 10.90$, $SD = 1.98$; $M_{graingrossier} = 5.06$, $SD = 2.03$), tandis que le cluster 2 ($n = 44$) regroupe les participants ayant davantage sélectionné les réponses à grain grossier ($M_{graingrossier} = 8.59$, $SD = 2.34$; $M_{grainfin} = 7.45$ $SD = 2.67$). Un test de comparaison de moyennes confirme des différences significatives entre les deux clusters selon le type de réponse, avec une taille d'effet importante ($t_{grainfin}(78) = 6.50$; $p < .001$, $d = 1.46$); $t_{graingrossier}(78) = -7.14$; $p < .001$, $d = -1.60$).

Au second temps de réponse, deux clusters apparaissent également (voir Figure 7.10). Le premier regroupe des participants ayant majoritairement choisi des réponses à grain fin ($M_{grainfin} = 9.77$, $SD = 2.48$; $M_{graingrossier} = 6.08$, $SD = 2.14$) tandis que le second correspond à ceux ayant privilégié les réponses à grain grossier ($M_{graingrossier} = 10.30$, $SD = 1.96$; $M_{grainfin} = 6.00$, $SD = 1.78$). Cette distinction est appuyée par des tests de comparaison de moyennes ayant révélé des différences significatives en fonction du choix de réponse ($t_{grainfin}(65) = 6.87$; $p < .001$, $d = 1.70$); $t_{graingrossier}(65) = -8.15$; $p < .001$, $d = -2.02$). Le cluster numéro 1 comprend 39 participants et le second 28. Ces profils se distinguent donc par leur préférence à un certain choix de ré-

FIG. 7.9 – Clusters plot- Choix de réponses à t_0

ponse. La mise en évidence de ces préférences nous permet désormais de les intégrer comme des nouvelles variables catégorielles.

FIG. 7.10 – Clusters plot- Choix de réponses à t_1

Une table de contingence a été utilisée pour examiner la stabilité des profils de réponse (clusters) entre les temps t_0 et t_1 . Parmi les 67 participants pour lesquels des données longitudinales étaient disponibles, 24 individus sont restés dans le cluster 1 entre t_0 et t_1 , tandis que 22 sont restés dans le cluster 2. En revanche, 6 participants sont passés du cluster 1 au cluster 2, et 15 ont effectué le mouvement inverse (du cluster 2 au cluster 1). Ces résultats suggèrent une

certaine stabilité des profils (avec 46/67 soit environ 69% des individus conservant leur cluster initial), mais aussi une flexibilité notable dans les préférences de niveau de grain de réponse au fil du temps.

Une analyse par test t pour échantillons indépendants a révélé une différence significative du niveau de certitude moyen à t_0 entre les deux profils de répondants, $t(78) = 3.81, p < .001$. Les participants du cluster 1, caractérisés par une préférence pour les réponses à grain fin, présentaient un niveau de certitude plus élevé ($M = 67.8, SD = 10.6$) que ceux du cluster 2, qui privilégient les réponses à grain grossier ($M = 57.9, SD = 12.3$). La taille d'effet, calculée via le d de Cohen, est de $d = 0.85$, indiquant un effet d'ampleur importante. Ces résultats suggèrent que les participants qui donnent des réponses plus précises ont tendance à exprimer une confiance plus forte dans leurs souvenirs que ceux préférant fournir des réponses plus approximatives. Au temps t_1 , une nouvelle analyse par test t pour échantillons indépendants a été réalisée afin d'évaluer les différences de niveau de certitude entre les deux groupes. Les résultats indiquent une différence non significative entre les participants du cluster 1 ($M = 58.0, SD = 10.8, n = 39$) et ceux du cluster 2 ($M = 52.6, SD = 15.4, n = 28$), $t(65) = 1.69, p = .095$. La taille d'effet était modérée ($d = 0.42$), suggérant une tendance selon laquelle les individus ayant une préférence pour les réponses à grain fin pourraient maintenir un niveau de certitude légèrement supérieur, bien que cette différence ne soit pas statistiquement significative.

H2 suite. La prestation d'un serment d'honnêteté influencerait le choix des réponses des participants.

Afin d'examiner si la prestation d'un serment influençait la préférence pour un type de réponse (grain fin vs grain grossier), une analyse en tableau de contingence a été conduite sur les profils de réponse identifiés par clusterisation. La répartition entre les clusters ne diffère pas significativement selon la condition expérimentale (*serment* vs *sans serment*) : $\chi^2(1, N = 80) = 0.20, p = .65$. Ces résultats suggèrent que la prestation d'un serment n'a pas modifié la tendance des participants à formuler des réponses plus ou moins précises (voir Tableau 7.7).

TAB. 7.7 – Répartition des participants par type de réponse (cluster) et condition de serment

	Cluster 1 (Grain fin)	Cluster 2 (Grain grossier)	Total
Sans serment	23	17	40
Avec serment	21	19	40
Total	44	36	80

7.4.6.2 Niveau de certitude et difficulté des réponses

H3 suite. Les participants ayant prêté serment manifesteront un niveau de certitude plus réaliste quant à la qualité de leurs réponses, par rapport aux participants sans serment.

Aucune influence significative de la prestation d'un serment n'a été observée sur le niveau global de certitude des témoins. Une piste d'interprétation peut concerner la difficulté des questions du questionnaire. Celui-ci a été construit à partir de pré-tests, dans le but d'assurer une diversité de niveaux de difficulté, afin d'équilibrer les questions jugées faciles et difficiles. Les données confirment que certaines questions, majoritairement rappelées lors des entretiens exploratoires (voir section 7.2.6) et considérées comme plus simples (e.g., Q3 : "la somme totale dérobée"; Q4 : "le nombre de braqueurs") ont obtenu un taux élevé de bonnes réponses. À l'inverse, les questions identifiées comme plus difficiles ou intermédiaires (e.g., Q14 : "la couleur des chaussures du voleur"; Q15 : "la direction d'où venaient les groupes") ont généré un faible taux de bonnes réponses dans l'ensemble des réponses collectées. Ce clivage en termes de difficulté semble également se refléter dans le niveau de certitude associé aux réponses, ce qui pourrait avoir masqué un éventuel effet du serment. Pour tester cette hypothèse, nous avons comparé les niveaux de certitude associés, cette fois-ci en distinguant les questions selon leur niveau de difficulté (faciles vs difficiles) et la prestation d'un serment ou non (voir sections 7.4.4.1 et 7.4.4.1).

Comme dans la première étude, les questions 1, 3 et 4 présentent des taux de bonnes réponses égaux ou supérieurs 80 %, accompagné d'un niveau de certitude généralement élevé : $M_{Q3} = 91.00$, $SD = 22.10$, et $M_{Q4} = 90.30$, $SD = 24.80$. La question 1 constitue à nouveau une exception, avec un niveau de certitude moyen nettement inférieur ($M_{Q1} = 54.60$, $SD = 25.60$), ce qui confirme les observations déjà formulées dans l'étude précédente (voir section 7.2.6). Suivant la même logique d'analyse que précédemment, nous avons examiné si la prestation d'un serment influençait le niveau de certitude associé à ces questions dites "faciles". Contrairement aux résultats de la première étude, aucune différence significative n'est observée entre les groupes. Pour la question 3 portant sur le partage de l'argent, les participants du groupe sans serment présentent un niveau de certitude moyen de $M = 92.30$, $SD = 20.40$, contre $M = 89.80$, $SD = 23.80$ pour ceux ayant prêté serment. Pour la question 4 sur le nombre de braqueurs, les moyennes sont de $M = 91.50$, $SD = 24.10$ (sans serment) et $M = 89.00$, $SD = 25.60$ (avec serment). Les tests du t de Student ne révèlent pas de différence significative : $t(78) = .50$,

$p = .616$ pour la question 3, et $t(78) = 0.45$, $p = .65$ pour la question 4. Les mêmes analyses ont été conduites sur les questions considérées comme difficiles. Là encore, les niveaux de certitude restent relativement faibles et similaires entre les groupes. Pour la direction du premier groupe venu en aide, le groupe sans serment rapporte une certitude moyenne de $M = 64.00$, $SD = 21.30$, contre $M = 62.00$, $SD = 26.30$ pour le groupe avec serment. Concernant la couleur des chaussures du voleur, les niveaux sont particulièrement bas : $M = 19.30$, $SD = 21.60$ dans le groupe sans serment, et $M = 25.80$, $SD = 24.60$ dans le groupe avec serment. Aucune différence significative n'a été relevée pour ces deux items : pour la direction du groupe d'aide ($t(78) = .37$, $p = .71$), et pour la couleur des chaussures ($t(78) = -1.26$, $p = .21$).

En somme, alors que des effets significatifs du serment avaient été observés dans la première étude, notamment en lien avec certaines questions à fort taux de réussite, de telles différences n'apparaissent pas dans cette seconde étude. Cette stabilité des niveaux de certitude entre les groupes, observée aussi bien pour les questions faciles que difficiles, se maintient également lors du second temps de mesure.

7.4.6.3 Taux d'abstention

Avant de répondre au questionnaire, les participants étaient informés qu'ils pouvaient choisir de ne pas répondre à une question s'ils ne parvenaient pas à se souvenir de l'information demandée. Pour ce faire, ils devaient indiquer une certitude de 0 % et s'abstenir de toute réponse, ce qui permettait de distinguer une omission volontaire liée à un doute mnésique d'un simple oubli. Ce comportement d'abstention peut être vu comme un mécanisme d'autorégulation visant à éviter les réponses potentiellement erronées. L'objectif était d'examiner si cet indicateur était sensible à la prise d'un engagement moral préalable.

Dans l'étude 3b, le nombre moyen d'abstentions au premier temps de réponse s'est révélé comparable entre les deux groupes : $M_{\text{sans serment}} = 0,97$, $SD = 1,19$; $M_{\text{avec serment}} = 0,86$, $SD = 1,13$. Lors du second temps, on observe une légère hausse du nombre d'abstentions dans la condition avec serment ($M = 1,03$, $SD = 1,27$) par rapport à la condition sans serment ($M = 0,95$, $SD = 1,29$). Ces écarts restent faibles et aucune différence statistiquement significative n'a été relevée entre les deux conditions. Contrairement à l'étude 3a, la prestation du serment ne semble donc pas avoir modifié le recours à l'abstention.

7.4.7 Comparaisons inter-études

7.4.7.1 L'influence du contexte de prestation

Nous avons choisi d'examiner l'effet du contexte de prestation du serment entre les études 3a et 3b. Celles-ci partagent une structure expérimentale identique, à l'exception du cadre dans lequel les participants ont prêté serment : en groupe (étude 3a) ou individuellement (étude 3b).

Malgré une différence de qualité de diffusion du matériel (vidéoprojecteur collectif pour l'étude 3a, vs ordinateur individuel pour l'étude 3b), nous considérons qu'il reste pertinent d'explorer comparativement les effets du cadre de prestation. En effet, certaines variables telles que la certitude déclarée, ou la relation entre confiance et performance, sont moins sensibles aux variations de qualité visuelle que les performances mnésiques, et peuvent ainsi faire l'objet d'une analyse transversale plus fiable.

Les analyses menées ici visent à déterminer si le contexte de passation du serment (individuel vs groupe) influence les niveaux de performance, les préférences de granularité des réponses, ainsi que le niveau de certitude associé. Il s'agit d'analyses exploratoires, conduites avec la même rigueur interprétative, et sans prétention causale directe. Elles permettront de mieux cerner les conditions dans lesquelles le serment pourrait optimiser (ou non) la qualité du témoignage.

Résultats

Comme nos groupes de comparaison ne sont pas équivalents lors du premier temps de réponse, les tests de normalité ont révélé une violation des hypothèses de normalité pour nos variables dépendantes. Ainsi, tous les tests réalisés dans cette section ont été non paramétriques.

En ce qui concerne le nombre de bonnes réponses, les participants ayant prêté un serment de manière individuelle ont obtenu de meilleurs résultats ($M = 10.40$, $SD = 2.72$) par rapport aux individus s'étant engagés en présence d'autres personnes ($M = 9.90$, $SD = 2.78$), et ce, aux deux moments de réponse ($M_{Individuel,1} = 10.10$, $SD = 2.25$; $M_{Groupe,1} = 9.31$, $SD = 2.53$). Malgré des différences de scores, nous n'observons aucune différence significative au premier temps de réponse ($U = 1566$; $p = .31$) ni au second temps de réponse ($U = 835$; $p = .11$).

Nous avons également testé l'influence du contexte de prestation sur le choix des réponses. Une préférence pour les réponses à grain fin semble apparaître chez les participants de la condition "individuel" ($M_{Individuelgrainfin} = 9.15$, $SD = 3.14$; $M_{Individuelgraingrossier} = 6.88$, $SD = 2.95$),

où une différence significative est apparue ($t = 2.42; p < .05, d = .38$). Cette préférence est également présente chez les participants de la condition "en groupe" ($M_{Groupe_rainfin} = 8.44, SD = 3.14; M_{Groupe_raingrossier} = 8.01, SD = 3.22$), et elle est également significative ($t = 2.42; p < .05, d = .27$). Au second temps de réponse, ce sont désormais les choix de réponse à grain grossier qui ont été préférés chez les participants ayant prêté un serment au sein d'un groupe ($M_{graingrossier} = 8.40, SD = 3.48; M_{grainfin} = 8.04, SD = 3.42$), contrairement aux individus s'étant engagés de manière individuelle, qui préféraient de nouveau les réponses à grain fin. Cependant, aucune préférence significative pour un choix de réponse n'est apparue entre des deux groupes ($U = 876; p = .20$).

Concernant le niveau de certitude de nos participants sous serment en fonction du contexte dans lequel ce serment a été prêté, nous observons que les participants s'étant engagés individuellement dans un serment lors du premier temps ont un niveau de certitude plus élevé dans leurs réponses ($M_{Ind_certitude} = 63.90, SD = 13.40; M_{Grp_certitude} = 58.30, SD = 14.40$). Cette différence s'est avérée significative ($U = 1264; p < .05; r = .28$). Au second temps de réponse, nous retrouvons également cet écart entre les niveaux de certitude des deux groupes ($M_{Ind_certitude} = 57.20, SD = 13.70; M_{Grp_certitude} = 51.70, SD = 16.00$), mais désormais aucune différence significative n'apparaît ($U = 829; p = .11$).

7.5 Discussion des Études 3a et 3b

Au travers de ces études, nous nous sommes concentrés sur l'influence de la prestation d'un serment vis-à-vis de la qualité du témoignage. Cette qualité s'apparente à plusieurs éléments nécessaires à prendre en compte lors du recueil d'un témoignage. Tout d'abord, nous supposons que s'engager dans un serment d'honnêteté augmenterait la motivation et l'implication des participants à fournir davantage de bonnes réponses et cela quel que soit le choix de réponse utilisé. Dans l'Étude 3a, les résultats indiquent que les participants ayant prêté serment n'obtiennent pas de meilleure performance que ceux sans serment. Ces résultats sont cohérents avec ceux de l'étude de Jacquemet et al. (2024), qui a montré que des participants ayant visionné une vidéo puis effectué une tâche de rappel n'obtenaient pas de performances significativement différentes, qu'ils aient prêté serment ou non, et ce, quelle que soit la condition de passation : contrôle (similaire à celle utilisée dans nos Études 3a et 3b, où les réponses incorrectes n'aff

faisaient pas leur gain monétaire obtenu suite à la réalisation d'une tâche distractrice) ou vérité (où chaque erreur réduisait leur gain monétaire). La tendance observée est même inverse à l'hypothèse, le taux de bonnes réponses est légèrement inférieur dans le groupe avec serment, sans que, cette différence soit statistiquement significative. De plus, la qualité des réponses ne varie pas selon la condition de prestation d'un serment ou non. Ces résultats suggèrent donc que la prestation du serment n'affecte pas négativement la performance des participants. L'Étude 3b confirme ces observations : les scores des groupes serment et sans serment sont très similaires, et aucune différence significative n'est détectée ni dans le taux de bonnes réponses ni dans la répartition des types de choix. Ainsi, les deux études convergent vers la conclusion que le serment n'améliore pas la qualité des réponses fournies. Plusieurs pistes peuvent être mises en avant afin d'essayer d'expliquer ces résultats.

Une première consisterait à prendre en compte l'importance accordée par les participants à la prestation du serment lors de l'expérimentation. En effet, nous ne sommes pas en mesure de vérifier dans quelle mesure la prestation d'un serment d'honnêteté a été considérée comme importante par nos participants. Pour rappel, nous les invitons à prêter ce serment en insistant sur le fait que le CNRS avait mis en place cet engagement afin de s'assurer que les participants s'investissent suffisamment dans la tâche pour que nous obtenions des résultats pertinents. L'explication du contexte dans lequel se trouve le participant lors de la prestation du serment et de ses enjeux aurait pourtant dû donner de l'importance à cet engagement (Jacquemet et al., 2024). Toutefois, ces consignes n'ont pas été réellement testées auprès de nos participants. Contrairement à certaines études en économie expérimentale qui s'appuient sur la littérature soulignant un engagement et une motivation plus importants des participants lorsqu'ils ont le sentiment d'avoir gagné de l'argent par eux-mêmes et que cet argent peut être perdu au cours de la tâche (par exemple, Jacquemet et al., 2019, 2024), notre étude n'utilise aucun autre moyen que le consentement et la prestation d'un serment pour garantir l'investissement de nos participants. Ainsi, nous ne pouvons être certains de l'impact perçu de cette prestation par le participant. Une seconde piste serait de considérer que la réussite des participants était plafonnée au vu de la difficulté du questionnaire, et donc que la différence accentuée par la prestation d'un serment entre nos groupes soit passée inaperçue. Toutefois, malgré l'absence de différence significative, les résultats suggèrent une meilleure performance pour le groupe n'ayant pas prêté serment. Cette nuance pourrait être discutée au regard d'une potentielle pression exercée par la prestation d'un

serment, qui augmenterait la charge cognitive des participants au moment du rappel en raison des exigences imposées. Le serment n'ayant donc pas d'effet positif sur le nombre de bonnes réponses dans notre questionnaire, il pourrait avoir au contraire un effet délétère, comme le soulignent certaines études sur l'influence néfaste de la charge cognitive sur la mémoire, notamment sur le long terme (voir par exemple, Camos et Portrat, 2015 ; Hanway et al., 2021). L'un de nos objectifs étant de reproduire des conditions proches de celles rencontrées dans les processus judiciaires, une notion sur laquelle repose la prestation d'un serment lors d'un procès est que son parjure entraîne une sanction. Ici, pour les participants, la sanction ne les concerne pas directement et se traduirait plutôt par un sabotage de l'étude et donc une mauvaise exploitation des données pour le chercheur, n'impliquant aucune répercussion pour le participant. En basant notre protocole sur le simple fait que faire signer un engagement sur l'honneur à nos participants améliorerait leur investissement et ainsi leurs performances à cette tâche sans introduire une sanction les concernant directement, nous sommes potentiellement passés à côté d'un effet du serment que nous aurions pu moduler grâce à cela.

Nous nous sommes également intéressés aux décisions du témoin quant au choix des réponses fournies dans son témoignage. En nous appuyant sur la théorie du *grain size* et du *reality monitoring* (Goldsmith et al., 2005 ; Johnson & Raye, 1981 ; Koriat & Goldsmith, 1996), qui soulignent que le témoin contrôle ses réponses en fonction de la précision et de la quantité d'informations qu'il possède et souhaite transmettre. Nous avons alors imposé un unique choix de réponse par question, contraignant les participants à arbitrer entre précision (grain fin) et quantité/informativité (grain grossier). Dans l'Étude 3a, les participants sans serment ont significativement préféré les réponses à grain fin par rapport à ceux sous serment, sans qu'aucune autre différence significative ne soit observée dans la proportion de réponses à grain fin ou grain grossier entre les groupes, aux deux temps de mesure. Une analyse par clusters a identifié deux profils types de répondants, dont la stabilité modérée entre les temps ne semble pas affectée par la manipulation du serment. En revanche, dans l'Étude 3b, la prestation du serment n'a modifié ni la nature des réponses choisies ni la distribution des profils. Le choix entre réponse précise ou approximative repose généralement sur l'évaluation par le témoin de la probabilité que la réponse soit correcte à un certain niveau de détail (Ackerman & Goldsmith, 2008 ; Luna et al., 2015). Même si nos données ne permettent pas de conclure formellement à une influence du serment sur ce choix, la tendance observée dans l'étude 3a, avec une légère préférence accrue

pour des réponses à grain grossier chez les témoins sous serment au second temps, pourrait témoigner d'une prudence induite par l'engagement à dire la vérité dans le jugement porté sur les informations à transmettre. La moindre distinction entre les groupes de participants avec et sans serment dans l'étude 3b invite enfin à considérer que l'effet du serment sur le choix de précision pourrait dépendre des conditions expérimentales ou de la taille des échantillons.

Un aspect central du témoignage d'un témoin repose notamment sur la certitude associée aux informations qu'il rapporte à l'enquêteur. En effet, en fonction du jugement subjectif que le témoin effectue sur l'authenticité des informations qu'il possède en mémoire, son témoignage s'en verra influencé. La littérature souligne par ailleurs que le niveau de certitude d'un témoin est significativement lié au niveau de détail des informations fournies dans son témoignage (Brewer & Wells, 2006 ; Smalarz, 2021 ; Weber & Brewer, 2008). Nous avons cherché à observer si la certitude d'un témoin pourrait être influencée par la prestation d'un serment d'honnêteté et notamment en supposant que cet engagement permettrait aux participants de mieux adapter leur niveau de certitude en fonction de l'exactitude de leurs réponses.

Dans l'Étude 3a, un effet principal de la certitude sur l'exactitude est observé, attestant que la certitude reste un bon indicateur de la qualité des réponses. D'autre part, l'analyse détaillée par item révèle que les participants ayant prêté serment manifestent une certitude significativement inférieure sur certaines questions faciles, malgré un taux élevé de bonnes réponses. Ce phénomène suggère que le serment induit une forme de prudence, empêchant une sur-confiance excessive sur des items bien maîtrisés. Par ailleurs, l'analyse globale des courbes de calibration montre que le groupe avec serment présente une meilleure calibration aux faibles niveaux de confiance, avec moins de sous-confiance. Cependant, ces effets observés à t_0 dans l'Étude 3a s'atténuent au second temps de mesure (t_1), où les profils de calibration des groupes convergent. Cette dynamique traduit un effet transitoire du serment, qui semble s'effacer avec la répétition des réponses et l'exposition prolongée au questionnaire. De plus, dans cette même étude, une diminution significative de la certitude entre t_0 et t_1 est observée, indiquant une adaptation prudente progressive, indépendamment du serment. À l'inverse, l'Étude 3b ne révèle aucun effet significatif du serment, que ce soit au niveau global ou détaillé par niveau de difficulté des questions, et ce aux deux temps de mesure. Bien que l'exactitude de base s'améliore légèrement pour tous les participants, cette augmentation ne se traduit pas par une modulation du niveau de certitude liée à la prestation du serment. Les niveaux de certitude restent stables entre groupes,

quel que soit le degré de difficulté des questions, ce qui témoigne d'une absence d'influence de la manipulation expérimentale dans ce contexte. Cette différence entre les deux études peut s'expliquer en partie par la difficulté des questions proposées. Le questionnaire a été conçu pour équilibrer questions faciles et difficiles, ce qui est confirmé par les taux élevés de bonnes réponses sur des questions simples et les faibles taux sur les questions difficiles. Ce clivage est accompagné d'un niveau de certitude plus élevé pour les questions faciles et plus faible pour les difficiles, phénomène déjà documenté dans la littérature (Kelley & Lindsay, 1993). Ainsi, la sensibilité à détecter un effet du serment pourrait être masquée lorsque la difficulté modère fortement la certitude naturelle des réponses.

La divergence des résultats entre les Études 3a et 3b pourrait s'expliquer en partie par la différence de taille d'échantillon, l'Étude 3a ayant inclus un nombre de participants beaucoup plus important que l'Étude 3b. Dans l'Étude 3a, où le serment a un effet mesurable, notamment une prudence accrue sur certaines questions jugées faciles, cette modulation disparaît toutefois au second temps de mesure, suggérant un effet transitoire. À l'inverse, dans l'Étude 3b, aucun effet n'est détecté, ce qui pourrait aussi être lié à la taille réduite de l'échantillon. Cette différence de taille d'échantillon influence directement la puissance statistique, c'est-à-dire la capacité à détecter des effets, notamment ceux qui sont faibles ou modérés, comme ceux potentiellement induits par la prestation du serment. Ainsi, même si un effet du serment est présent dans l'Étude 3b, la taille d'échantillon plus restreinte pourrait empêcher sa mise en évidence statistique. Un autre point important à souligner concerne l'apparente divergence entre les résultats issus des analyses de calibration globale, qui ne révèlent pas de lien significatif entre confiance et exactitude, et ceux des analyses de corrélation, qui mettent en évidence une relation positive entre ces deux variables. Cette différence peut s'expliquer par la nature des méthodes employées. Les courbes de calibration évaluent la correspondance entre la confiance déclarée et la performance moyenne sur des plages de confiance, offrant ainsi une vision globale et agrégée du jugement. Elles peuvent donc masquer des relations plus fines ou spécifiques à certaines conditions. En revanche, les analyses de corrélation exploitent la variabilité individuelle item par item, capturant des associations directes entre certitude et exactitude qui peuvent être diluées dans les analyses globales. Ainsi, même si la calibration globale ne démontre pas un ajustement optimal de la confiance à la performance, la présence de corrélations significatives indique que, dans l'ensemble, les témoins tendent à accorder une confiance plus élevée à leurs réponses justes qu'à leurs réponses erronées.

Globalement, les résultats confirment que la certitude reste un indicateur pertinent de la qualité du témoignage, indépendamment du serment, même si elle ne s'ajuste pas parfaitement à chaque niveau de confiance. En revanche, l'effet du serment apparaît plus contextuel et non systématique. L'Étude 3a suggère que prêter serment peut favoriser un ajustement plus prudent de la certitude, notamment pour des items maîtrisés, tandis que l'Étude 3b ne soutient pas cette hypothèse. La baisse de certitude observée entre t_0 et t_1 dans les deux études témoigne d'une régulation cognitive progressive du rappel, conforme aux modèles existants (Weber & Brewer, 2008), qui se produit indépendamment du serment. En somme, la calibration des réponses et du niveau de certitude semble sensible à divers facteurs, notamment la difficulté des questions et le temps écoulé entre les tâches. Ces nuances pourraient expliquer en quoi la manipulation du serment, bien qu'ayant potentiellement un impact sur certains aspects spécifiques de la certitude, ne se traduit pas par des effets systématiques ou généralisés dans les analyses globales de calibration.

En lien avec les modèles de régulation stratégique du rappel et de monitoring (Goldsmith et al., 2005 ; Johnson & Raye, 1981 ; Koriat & Goldsmith, 1996), l'analyse du taux d'abstention dans les Études 3a et 3b apporte un éclairage complémentaire sur la manière dont les témoins ajustent leur comportement de réponse en fonction de leur niveau de certitude et du degré de confiance en leur mémoire. Rappelons que l'abstention était permise lorsque les participants estimaient ne pas pouvoir fournir une réponse fiable, ce qui constitue une stratégie de régulation prudente. Dans l'Étude 3a, le taux d'abstention est significativement plus élevé chez les participants ayant prêté serment, au premier temps de réponse. Cela suggère que la prestation du serment pourrait inciter les témoins à adopter une posture plus prudente, préférant s'abstenir plutôt que de risquer une réponse incertaine ou erronée. Cette tendance est cohérente avec l'hypothèse selon laquelle l'engagement à dire la vérité renforcerait le contrôle exercé sur le rappel. En revanche, dans l'Étude 3b, cet effet est absent. Aucun effet significatif du serment n'est observé sur le taux d'abstention, aussi bien au premier qu'au second temps. Cette absence d'effet pourrait s'expliquer par plusieurs facteurs : une taille d'échantillon plus faible dans notre seconde étude, une variabilité interindividuelle plus forte, une moindre sensibilité au serment dans des conditions de prestation individuelle, ou encore un effet de plafond sur l'adoption de stratégies prudentes, y compris sans serment. Ces résultats convergent avec ceux observés sur le choix du niveau de précision et sur la certitude. Dans les deux cas, les effets du serment apparaissent tendanciels mais peu robustes : une légère orientation vers des réponses plus prudentes

ou approximatives est parfois observée chez les témoins sous serment, mais sans différence significative. De même, la certitude, bien qu'elle diminue au fil du temps, n'est que faiblement modulée par le serment. Ainsi, le taux d'abstention, en tant qu'indicateur comportemental du contrôle métacognitif, s'inscrit dans la même logique que les autres mesures explorées dans ces études : il reflète une certaine sensibilité au serment. Le serment semble inciter certains participants à adopter une posture plus prudente dans leur témoignage, ce qui se traduit par une augmentation de l'abstention (Étude 3a), ou encore un légère préférence pour des réponses approximatives au second temps. Bien que la prestation d'un serment n'influence pas directement le taux de bonnes réponses, elle semble amener l'individu à adopter une attitude plus prudente dans ses déclarations. Un participant ayant prêté serment est davantage enclin à privilégier des réponses moins précises mais plus informatives lors d'un rappel différé, et à accorder moins de confiance aux réponses "évidentes" qu'un individu n'ayant pas prêté serment. Cette prudence peut aussi se traduire par le choix de ne pas répondre lorsqu'un souvenir est incertain, plutôt que de risquer de fournir une réponse incorrecte.

Des études ayant manipulé les contextes d'engagement ont démontré que ces derniers peuvent induire des modifications comportementales, selon que l'engagement soit individuel ou collectif (voir par exemple, McEllin et al., 2023 ; Mierlo et Bakker, 2018 ; Székely et Michael, 2018 ; Whyte, 1993 ; Zickfeld et al., 2023). Le contexte d'engagement peut avoir des implications tant pour l'individu lui-même (Beck et al., 2020 ; Mercier, 2020) que pour les observateurs de cet acte (Street, 2015 ; Wu & Cai, 2018 ; Wu et al., 2014). D'après Kingsuwankul (2023), les groupes sont plus enclins à mentir que les individus à cause d'une dynamique sociale qui se mettrait en place suite à une diffusion de la responsabilité (Falk et al., 2020), de la pression sociale ou du conformisme (Gino et al., 2009 ; Kroher & Wolbring, 2015), mais également de la transparence, de la visibilité sociale de l'engagement et des incitations collectives. Les différences observées entre les Études 3a (serment en groupe) et 3b (serment individuel) offrent une opportunité précieuse d'examiner le rôle du contexte de prestation. Bien que ces analyses restent exploratoires, elles révèlent plusieurs éléments intéressants. Les participants ayant prêté serment de manière individuelle ont obtenu de meilleures performances aux deux temps de réponse, bien que ces différences ne soient pas statistiquement significatives. Ces résultats suggèrent que prêter serment seul, face à soi-même ou à l'expérimentateur, pourrait accroître la responsabilité perçue, et ainsi renforcer l'engagement cognitif. Toutefois, compte tenu de la

différence de qualité dans l'administration de la vidéo entre les conditions, il est également possible que ces résultats reflètent simplement l'influence de cette variable. Concernant le choix de granularité, les participants de la condition "individuelle" ont montré une préférence plus marquée pour les réponses à grain fin, avec une différence significative, tandis que ceux du groupe "en groupe" n'exprimaient cette préférence que faiblement. Ce résultat est renforcé par les données du second temps : les participants "individuels" maintiennent leur préférence pour la précision, contrairement au groupe "en groupe" qui tend vers des réponses plus approximatives. Le niveau de certitude présente également une sensibilité au contexte. Il est significativement plus élevé dans la condition "individuelle" au premier temps de réponse, ce qui suggère une meilleure confiance initiale dans la justesse de ses réponses, possiblement liée à un engagement plus personnel. Au second temps, la tendance persiste, mais la différence n'est plus significative, illustrant une convergence des comportements malgré des débuts différenciés. Ces résultats appuient l'idée selon laquelle le contexte de passation du serment pourrait agir comme un modulateur. Un engagement individuel semble favoriser une plus grande implication, une confiance plus affirmée et une tendance à répondre de manière plus précise. À l'inverse, l'engagement au milieu d'un groupe pourrait induire une dilution de l'effet du serment.

8. ÉTUDE 4 - SERMENT ET MENSONGE

Au vu des conclusions soulevées dans notre Scoping Review, peu de recherches ont porté sur l'influence de la prestation d'un serment en psychologie du témoignage. Or, dans cette thèse, notre intérêt se porte spécifiquement sur la dynamique du témoignage, et plus précisément sur le processus par lequel un individu, appelé à témoigner, est amené à prêter serment avant de relater un événement.

Dans cette optique, nous proposons un protocole expérimental qui fait suite aux travaux de DeAngelis & Py (Non publié), qui place le participant au cœur d'une situation dans laquelle il est directement confronté à un dilemme moral. Contrairement à la majorité des études antérieures, notre dispositif inclut une interaction sociale : le participant ne prend pas sa décision dans le cadre d'une situation hypothétique, mais face à un interlocuteur, recréant ainsi les conditions interpersonnelles caractéristiques d'une situation de témoignage classique. Ce protocole s'articule en trois temps : d'abord, une phase de réalisation d'une tâche, au cours de laquelle le participant réalise le casse-tête de la tour d'Hanoï ; ensuite, une phase d'exposition à un événement, durant laquelle notre complice simule l'oubli d'une consigne importante liée à la réalisation de la tâche ; enfin, une phase de témoignage face à une figure d'autorité, au cours de laquelle le participant, selon la condition expérimentale, est invité ou non à prêter serment avant de rapporter comment s'est déroulé la tâche. Au travers de cet entretien le participant aura le choix entre (1) mentir afin de protéger la stagiaire (notre complice) en ne précisant pas lors de l'entretien qu'une consigne a été omise, ou bien être honnête en révélant que la stagiaire a oublié une consigne et, ainsi, préserver l'intégrité de la recherche. L'objectif est d'examiner de manière plus écologique l'effet du serment sur le comportement de vérité ou de mensonge, en intégrant les dimensions émotionnelles (la confrontation avec une figure d'autorité), relationnelles (pression sociale implicite) et contextuelles (contexte moralement ambigu) du témoignage. Ce travail vise ainsi à combler un manque dans la littérature en psychologie légale actuelle, en proposant un cadre expérimental plus proche des réalités judiciaires, afin de mieux comprendre dans quelles conditions le serment peut influencer la sincérité des déclarations.

8.1 Hypothèses

Au vu des résultats de la littérature existante (voir par exemple Beck, 2021 ; Jacquemet et al., 2020 ; Jacquemet, James, Luchini et al., 2021 ; Jacquemet et al., 2024), et sur la base de la Théorie Générale de la Tromperie (GTD) proposée par Srour et Py (2023), qui conçoit le mensonge comme un processus modulable et contextuel au sein des interactions sociales, nous formulons l'hypothèse que, dans une situation de dilemme moral et confronté à un interlocuteur, une personne ayant prêté serment émettrait moins de mensonges qu'une personne n'ayant pas prêté serment.

À partir des résultats de notre Scoping Review et de la littérature en psychologie du témoignage, et en cohérence avec le protocole que nous avons élaboré, nous avons choisi de manipuler certaines variables. Ainsi, suite aux résultats soulevés par Babin et al. (2022), Beck (2021) et Jacquemet, James, Luchini et al. (2021) quant à l'influence de la prestation d'un serment d'honnêteté sur la réduction des "grands" mensonges et de l'augmentation supposée du coût à mentir, nous avons manipulé la difficulté du mensonge. Pour cela, nous nous sommes appuyés sur la variable de "guilt aversion" utilisée dans Jacquemet et al. (2013), afin de faire varier la difficulté à mentir. L'aversion à la culpabilité désigne le fait d'éviter les situations ou comportements susceptibles de provoquer un sentiment de culpabilité. L'objectif de sa manipulation est de sensibiliser plus ou moins fortement les participants à leur responsabilité individuelle en les plaçant dans une situation où leurs futures actions (ou mensonges) pourraient nuire à autrui. Nous supposons qu'accentuer ce sentiment de culpabilité chez les participants (Gneezy, 2005), en insistant sur les conséquences potentielles d'un mensonge sur les résultats d'une recherche scientifique, réduira également la propension à mentir. Cette variable a été testée dans l'étude de Jacquemet et al. (2013) dans le cadre de comportements d'enchères, sans incidence notable sur ces comportements. Toutefois, nous faisons l'hypothèse que dans un contexte différent, tel que celui d'un témoignage, une manipulation de la culpabilité serait plus susceptible d'augmenter la charge cognitive associée à la prise de décision morale (voir la section Mensonge et crédibilité dans le témoignage 2.3), et que, dans une condition de forte aversion à la culpabilité, cela pourrait réduire les comportements mensongers, tant chez les participants ayant prêté serment que chez ceux ne l'ayant pas fait.

Le dilemme auquel est confronté le participant dans cette expérimentation renvoie au choix pour ce dernier de soit protéger une assistante de l'expérimentateur, soit préserver l'intégrité

scientifique de cette recherche. Nous supposons que la valence des perceptions du participant vis-à-vis de la recherche scientifique influencera l'émission de mensonges. Ainsi, plus les perceptions envers la science seront négatives, plus le participant préférera défendre l'assistante plutôt que préserver l'intégrité de la recherche.

Tel qu'étudié dans Beck (2021) et Jacquemet et al. (2017), le temps de réponse entre les individus honnêtes et malhonnêtes, suite à la prestation d'un serment, serait significativement différent. Des analyses complémentaires ont été conduites, sur le temps de réponse des participants aux questions portant sur ladite consigne en fonction de la prestation d'un serment ou non. Nous supposons qu'une personne prêtant un serment d'honnêteté mettrait plus de temps à répondre par rapport à une personne n'ayant pas prêté serment. Cette hypothèse irait dans le sens de la littérature (voir notamment Beck, 2021) qui met en avant que la prestation d'un serment augmenterait la difficulté à mentir pour le témoin sous serment et faciliterait les décisions honnêtes.

Une hypothèse sous-jacente était que la prestation d'un serment d'honnêteté aurait un rôle à jouer sur la charge cognitive du témoin et que ces indicateurs seraient donc davantage présents chez un individu ayant prêté serment par rapport à un individu n'ayant pas prêté. Prêter serment contraindrai l'individu à mentir en augmentant sa charge cognitive et diminuant ainsi sa capacité à mettre en place des stratégies pour mentir. Certains critères ont été identifiés comme pertinents afin d'évaluer la crédibilité d'un témoignage. L'un des outils les plus connus regroupant ces critères est le Criteria-Based Content Analysis (CBCA) un outil largement utilisé pour évaluer la crédibilité des témoignages de mineurs dans le cadre d'enquêtes sur des abus sexuels et également dans la détection du mensonge chez l'adulte (Steller & Wellershaw, 2011). Nous faisons l'hypothèse que la prestation d'un serment rendrait certains indices typiquement associés au mensonge plus saillants dans le témoignage, par comparaison à un témoignage non précédé d'un serment. Ainsi, un discours mensonger prononcé sous serment serait plus facilement identifiable comme malhonnête.

8.1.1 Avis Éthique et pré-enregistrement

Cette étude a reçu l'avis favorable du Comité d'Éthique de la Recherche de l'Université de Toulouse (numéro d'enregistrement 2023-717, en date du 10/07/2023). Le pré-enregistrement de la méthodologie de cette étude est disponible via le lien OSF suivant : <https://osf.io/6vspx>.

8.2 Méthode

8.2.1 Participants

Nous avons recruté les participants via les réseaux sociaux ainsi que par des annonces que nous avons diffusées au sein du réseau de l'Université Toulouse – Jean Jaurès. De plus, nous avons intégré cette étude au dispositif de bonification réservé aux étudiants inscrits en psychologie à l'Université Toulouse – Jean Jaurès. Les participants ont pu s'inscrire et réserver un créneau grâce à un lien que nous avons mis à disposition sur leur espace numérique de travail. Tout participant majeur ne travaillant pas dans le domaine judiciaire a été considéré comme éligible à cette étude. Au total, nous avons recruté 104 participants. Cependant, nous en avons exclu 9 des analyses, car ils avaient découvert l'objectif réel de la recherche pendant l'expérimentation, ce qui rendait leur témoignage inexploitable. Parmi les 95 participants restants, 15 ont participé aux expérimentations pré-tests (voir section) et 80 ont pris part à l'expérimentation principale. Dans cet échantillon principal, 80% des participants avaient entre 18 et 24 ans ($n = 64$), 14% entre 25 et 34 ans ($n = 11$), 3% entre 35 et 44 ans ($n = 2$), 3% entre 45 et 54 ans ($n = 2$), et une seule personne avait entre 55 et 64 ans. Concernant le genre, 65% des participants étaient des femmes ($n = 52$), 31% des hommes ($n = 25$) et 4% se définissaient par une autre identité de genre ($n = 3$).

8.2.2 Matériel

Nous avons utilisé un jeu en bois de la tour d'Hanoï¹⁶. Les participants placés dans la condition "avec serment" ont dû signer un formulaire de serment écrit et le réciter à l'oral au début de l'entretien. Il était formulé de la manière suivante : "Je jure sur l'honneur de dire toute la vérité, rien que la vérité, tout au long de cette expérimentation.". À l'instar des études de Jacquemet et al. (2020) et Jacquemet et al. (2013), nous avons ajouté au formulaire des éléments renforçant l'aspect officiel du document, tels que le logo de l'Université de Toulouse, le logo du CNRS et le numéro de référence de la recherche (voir annexe I 9.6). Nous avons également utilisé une caméra permettant d'enregistrer l'entretien mené avec le participant. Nous relevions également plusieurs informations socio-démographiques susceptibles d'influencer la fréquence des comportements mensongers (pour une méta-analyse, voir Gerlach et al., 2019). Ces questions

16. La tour de Hanoï est un casse-tête mathématique et un jeu de logique dont le but du jeu est de déplacer un ensemble de disques de tailles différentes d'un poteau à un autre, en respectant certaines règles

portaient notamment sur le genre (Friesen & Gangadharan, 2012 ; Grosch & Rau, 2017 ; Jacobsen et al., 2018) et l'âge (Fosgaard, 2019 ; Fosgaard, 2020 ; Friesen & Gangadharan, 2013). Deux autres questions portaient également sur le dernier diplôme obtenu par le participant ainsi que sur la catégorie socio-professionnelle respective de sa mère et de son père. Pour la question sur le diplôme, onze choix de réponse étaient proposés, avec la possibilité de préciser un diplôme non listé dans un champ libre intitulé "autre". Concernant la profession des parents, sept catégories étaient proposées, également accompagnées d'un champ libre pour les réponses ne correspondant à aucune des catégories proposées (Piff et al., 2012).

Afin de limiter le biais associé à l'importance accordée au respect de l'intégrité scientifique, nous avons contrôlé cette variable en interrogeant les participants sur leur perception de la science à l'aide de l'échelle Negative Perceptions of Science Scale (NPSS) de Morgan et al. (2018), que nous avons traduite (voir les traductions dans le tableau 8.1). Celle-ci comprenait 20 questions réparties en quatre grandes catégories de cinq questions chacune : (1) une première sur les perceptions de la science comme *onéreuse*, correspondant à un rejet primitif ou affectif de la science, perçue comme trop complexe, inutile ou angoissante ; (2) une deuxième sur les perceptions de la science comme *corrompue*, correspondant à une méfiance envers les scientifiques ou le processus scientifique, perçus comme motivés par des intérêts politiques ou économiques ; (3) une troisième sur les perceptions de la science comme *hérétique*, correspondant à un conflit entre la science et les croyances religieuses ou spirituelles, ces dernières étant perçues comme plus légitimes ; (4) et enfin, une dernière sur les perceptions de la science comme *limitée*, correspondant à la croyance que la science présente des limites fondamentales dans ce qu'elle peut expliquer, et qu'il existe d'autres façons de connaître le monde (voir annexe J 9.6).

Catégorie	Items (traduits)
La science est trop complexe	<p>La science est trop compliquée à comprendre.</p> <p>Les résultats scientifiques sont présentés de manière trop complexe pour être compris.</p> <p>Le jargon scientifique est trop difficile pour être compris.</p> <p>Je ne me soucie pas de connaître les réponses aux questions scientifiques.</p> <p>Les découvertes scientifiques me rendent nerveux(se).</p>
La science est corrompue	<p>Les scientifiques sont souvent malhonnêtes en ce qui concerne les résultats de leurs recherches.</p> <p>Les scientifiques falsifient souvent les données pour manipuler les résultats.</p> <p>La science a été coopté par les entreprises.</p> <p>La plupart des scientifiques sont politiquement biaisés.</p> <p>Les scientifiques sont généralement des personnes arrogantes.</p>
La science est hérétique	<p>Les textes religieux (ex. : la Bible) sont l'explication ultime du fonctionnement du monde.</p> <p>Dieu est l'ultime moyen de connaissance, pas la science.</p> <p>La bible est l'explication ultime du fonctionnement du monde.</p> <p>La doctrine religieuse nous dit tout ce que nous devons savoir sur le monde.</p> <p>Les Écritures suffisent à expliquer tout ce qui est important.</p>
La science est limitée	<p>La science ne peut pas tout expliquer.</p> <p>La méthode scientifique est limitée.</p> <p>Les principes scientifiques ne font pas toujours sens.</p> <p>La science produit de nombreux résultats contradictoires.</p> <p>La science a des limites importantes.</p>

TAB. 8.1 – Traduction des catégories et items liés du *Negative Perceptions of Science Scale* (NPSS)

8.2.3 Procédure

8.2.3.1 Design

Notre étude comportait deux conditions, chacune étant divisée en deux modalités, selon un plan factoriel 2 x 2 :

- (1) Prestation d'un serment d'honnêteté avant le témoignage vs absence de serment.
- (2) Information sur l'importance de la fiabilité du témoignage, présentée à travers une histoire fictive de fraude impliquant soit une collègue du directeur de recherche vs le directeur

lui-même.

La première modalité de la seconde variable correspondait à la condition dite de "faible culpabilité", puisque les accusations portaient sur un collègue du directeur, ce qui ne l'affectait pas directement. La seconde modalité correspondait à la condition de "forte culpabilité", où le directeur de recherche était lui même accusé d'avoir falsifié ses données. Si cela était découvert, cela pouvait entraîner des sanctions de la part du CNRS, affectant directement le directeur. Ainsi, dans cette dernière condition, le directeur de recherche serait personnellement affecté si le participant choisissait de mentir. Pour limiter les biais liés aux expérimentateurs, deux complices féminines, d'âge proche (à un an près), toutes deux en première année de master en psychologie et effectuant leur stage au laboratoire CLLE, ont joué le rôle de l'ingénieure de recherche.

8.2.3.2 Protocole

Les participants ont tout d'abord été accueillis au sein de la plateforme Cognition, Comportements et Usages (CCU) de l'université Toulouse Jean Jaurès. Deux personnes étaient présentes pour les accueillir : l'une s'est présentée comme étant le "directeur de la recherche" (Florian Alba), et l'autre comme "l'ingénieure de recherche" (l'une des deux stagiaires effectuant leur stage au sein du laboratoire CLLE).

(1) Lors de l'accueil, nous avons simulé la nécessité de terminer l'installation du matériel. En attendant, les participants étaient invités à patienter dans une salle d'attente où des questionnaires étaient disponibles. L'ingénieure de recherche restait avec eux et leur demandait s'ils acceptaient de remplir, pendant l'attente, un formulaire pour une autre chercheuse, en précisant que cela pourrait leur être très utile. C'est à ce moment-là que le questionnaire sur la perception de la science leur a été administré. Une fois le questionnaire rempli, l'ingénieure de recherche a conduit le participant jusqu'à la salle d'expérimentation. Le consentement éclairé du participant a été recueilli à ce moment-là, ainsi que ses données socio-démographiques par le biais du formulaire (voir annexe K 9.6). Ensuite, le directeur de la recherche présentait brièvement le déroulement de l'expérimentation, précisant qu'elle se composait de deux étapes : une première phase consistant à réaliser une tâche dite "complexe", suivie d'un entretien filmé visant à débriefer cette tâche. Il se retirait ensuite, prétextant préparer un autre poste d'expérimentation, laissant le participant seul avec l'ingénieure de recherche.

(2) L'ingénieure de recherche expliquait alors la tâche de la tour d'Hanoï en détaillant les

règles : l'objectif était de reproduire le schéma de disques visible sur le bâton le plus à droite, en ne déplaçant qu'un disque à la fois et en ne posant un disque que sur un disque plus grand ou un emplacement vide. En cas de doute, elle illustrait les règles en déplaçant certains disques. Elle précisait également que la tâche devait être réalisée le plus rapidement possible.

(3) Une fois la tâche terminée, l'ingénierie de recherche annonçait le temps mis par le participant, puis feignait avoir oublié de lui préciser une consigne importante avant le début de l'exercice : la consigne de verbalisation, qui consistait à énoncer à voix haute chaque action effectuée. Elle demandait alors explicitement au participant "d'éviter le sujet" auprès du directeur de recherche, en expliquant que ce n'était pas la première fois qu'elle oubliait cette consigne et qu'elle risquait de se faire "virer". Au même moment, le directeur, caché derrière la porte, faisait son entrée pour interrompre toute discussion entre le participant et l'ingénierie de recherche. Avant de commencer l'entretien, il demandait à l'ingénierie de recherche de "porter la tour d'Hanoï sur un autre poste d'expérimentation", laissant ainsi le participant seul avec lui.

(4) Le directeur commençait l'entretien en insistant sur l'importance de la fiabilité et de l'intégrité des données recueillies, en évoquant le Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS) pour appuyer ses propos. Il était demandé aux participants si ils avaient connaissance de ce qu'est le CNRS. Si les participants n'avaient pas connaissance de ce qu'était le CNRS, il leur était expliqué qu'il s'agissait de la plus haute instance de la recherche scientifique en France et que cette recherche était sous leur tutelle (voir Figure 8.1).

Selon la condition expérimentale attribuée au participant (alternée une fois sur deux), le directeur adaptait son discours. Dans la condition de faible aversion à la culpabilité, il racontait l'histoire d'une collègue accusée d'avoir trafiqué ses données. Cependant, d'après cette collègue, le problème venait surtout du fait que certains participants ne s'étaient pas impliqués sérieusement dans son expérience, ce qui avait faussé les résultats. Le directeur disait : "Je tiens à vous préciser que, récemment, une collègue a été soupçonnée d'avoir falsifié les données d'une de ces études. Toutefois, selon elle, le véritable problème venait plutôt du fait que certains participants n'avaient pas joué le jeu lors des expérimentations, ce qui a biaisé ses résultats.". Dans la condition haute aversion à la culpabilité, il évoquait une expérience personnelle où il avait lui-même été accusé d'avoir falsifié ses résultats, mais expliquait que, selon lui, le problème venait surtout du fait que certains participants ne s'étaient pas investis sérieusement dans son expérience, faussant ainsi les résultats. Il formulait cela ainsi : "Je tiens à vous dire qu'il m'est arrivé récemment d'être soupçonné d'avoir falsifié les résultats d'une étude par le CNRS.

Pour moi, ce qu'il s'est passé vient du fait que certains participants ne se sont pas investis sérieusement dans l'expérience, ce qui a faussé les données recueillies.".

Ces deux conditions permettaient également d'introduire plus facilement la prestation du serment dans notre protocole. Quelque soit la condition d'aversion à la culpabilité et uniquement pour la condition "avec serment", le directeur précisait : "Ainsi, afin de nous assurer que les participants s'impliqueront sérieusement dans l'expérience, le CNRS a mis en place une nouvelle procédure.". Les participants assignés à la condition "avec serment" recevaient donc un formulaire d'un serment d'honnêteté écrit qu'ils devaient signer, puis, contrairement aux études présentes dans notre scoping review, ils devaient énoncer ce serment à l'oral devant la caméra (voir annexe I 9.6). Ce serment était introduit à ce stade et de cette manière pour se rapprocher du processus réel de témoignage, où un témoin prête serment oralement avant de témoigner. Les participants de la condition "sans serment" ne recevaient ni ces instructions, ni le formulaire.

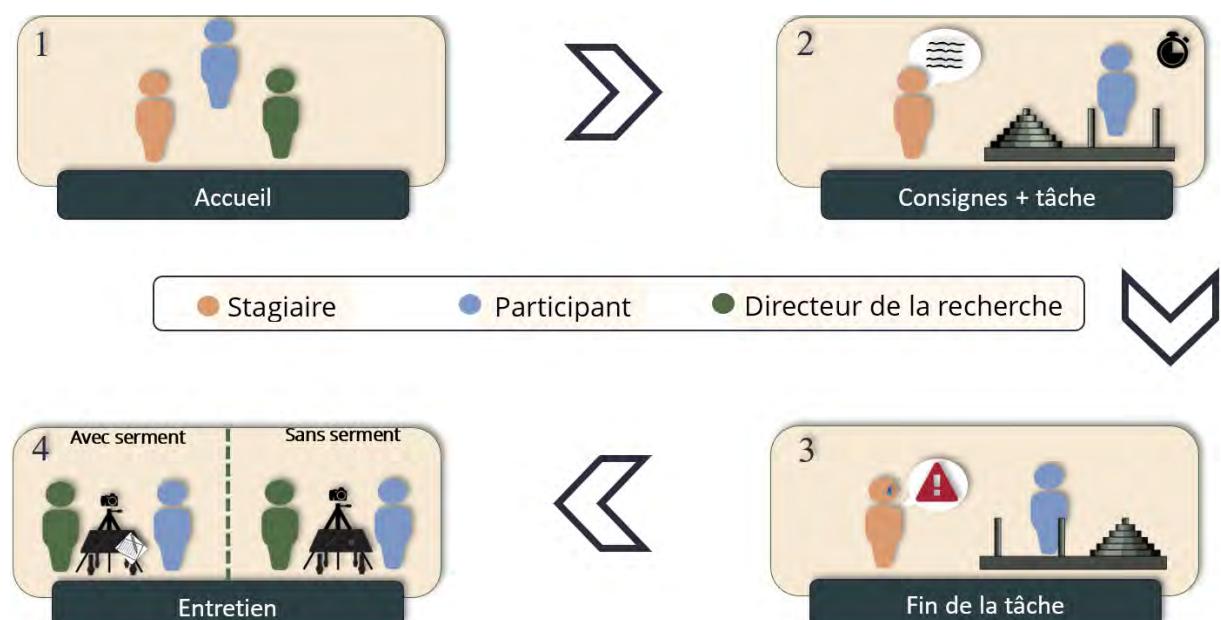


FIG. 8.1 – Procédure jusqu'à l'entretien

L'entretien a été filmé et, durant celui-ci, le directeur de la recherche a questionné le participant au sujet de la tâche qu'il venait de réaliser. Au total, 8 questions pouvaient lui être posées (voir annexe L 9.6). Les entretiens débutaient par une demande de rappel libre formulée ainsi : "Je vais vous demander de décrire la tâche que vous venez de réaliser, en essayant de me donner un maximum d'informations à ce sujet.". Plusieurs questions plus fermées suivaient, telles que : "Pensez-vous que la présence de la stagiaire de recherche a pu vous stresser ou vous déstabiliser pendant la réalisation de la tâche ?". Trois questions portant spécifiquement sur la consigne

omise par l'ingénieure de recherche étaient posées. La première, "Les consignes étaient claires, vous n'avez pas perdu de temps au départ afin de bien les assimiler?", offrait une première occasion au participant de révéler l'oubli. La seconde, "Et notamment, pensez-vous que la tâche de verbalisation a pu vous aider ou au contraire vous déstabiliser dans la réalisation de la tâche?", était posée uniquement si le participant n'avait pas évoqué l'oubli précédemment. Enfin, la troisième question, "Avez-vous réussi à verbaliser chaque mouvement?", était posée si le participant persistait dans le mensonge. Chaque question dépendait donc de la réponse précédente : dès que le participant avait admis l'oubli, les questions suivantes ne lui étaient plus posées. Une ultime opportunité lui était donnée à la fin de l'entretien par la question : "Avez-vous quelque chose à ajouter sur cette tâche?".

À la fin de l'entretien, l'ingénieure revenait dans la salle d'expérimentation afin de participer au debriefing. Tout au long de l'étude, l'objectif principal était dissimulé aux participants. Ceux-ci devaient choisir adopter un comportement pro-social et défendre l'ingénieure de recherche en mentant (Levine & Lupoli, 2022; Numanovic & Lorin, 2023), ou respecter l'intégrité de la recherche en avouant la faute de l'ingénieure de recherche. Cette situation pouvait mettre les participants mal à l'aise, c'est pourquoi, à l'issue de l'entretien avec le directeur, la complice revenait dans la pièce et nous débriefions avec chaque participant. Ce débriefing avait pour objectif d'expliquer clairement aux participants que l'erreur de l'ingénieure faisait partie intégrante de l'étude et que leur comportement, mensonger ou non, n'aurait aucune conséquence sur l'ingénieure de recherche ou sur la recherche elle-même (voir annexe M 9.6). Seul l'audio du débriefing était enregistré, la caméra était coupé à la fin de l'entretien. Après cela, nous redemandions aux participants s'ils consentaient toujours à ce que leurs données soient intégrées à cette étude, une fois l'objectif de l'étude connu, et une autorisation relative au droit à l'image leur était demandée afin de permettre la réutilisation des vidéos dans d'autres contextes scientifiques que cette thèse (voir annexe N 9.6).

8.2.3.3 Pré-Test

Avant d'effectuer les passations, nous avons consacré un temps à nous entraîner à jouer nos rôles et à mettre en place toutes les phases de cette expérimentation au travers de pré-tests. Notre objectif était double : d'une part, nous familiariser avec nos rôles pour les incarner efficacement, et d'autre part, nous assurer de la fiabilité de la procédure.

Nous avons mené à bien neuf pré-tests avec serment, en préparant nos répliques et en assimilant nos textes au préalable. Sur l'ensemble de ces pré-test, les participants choisissent de systématiquement protéger l'ingénierie de recherche (i.e. de mentir). En effet, aucun d'entre eux, n'a opté pour la vérité. Nous en avons déduit que le protocole pré-testé n'était pas suffisamment discriminant pour permettre l'observation de l'effet du serment. Lors des débriefings pré-tests, les participants ont justifié leurs choix en soulignant que le risque de licenciement pour l'ingénierie de recherche était suffisamment dissuasif pour ne pas peser les pour et les contre dans leur décision, et qu'ils avaient dès le départ décidé de la défendre. De plus, certains participants émettaient des suspicions quant à la possibilité qu'une ingénierie de recherche puisse oublier une consigne. Suite à ces constats, nous avons donc décidé de repenser notre protocole, en particulier le script de la scène, afin de rééquilibrer le dilemme. Pour cela, nous avons d'abord remplacé le titre de "l'ingénierie de recherche" par "stagiaire de recherche". Ensuite, nous avons ajusté le texte de la stagiaire en supprimant la mention du risque de se faire "virer", et simplement en demandant aux participants d'éviter d'aborder le sujet avec le directeur de la recherche. De plus, en nous inspirant de Beck et al. (2020) et Jacquemet et al. (2019) qui précisait qu'un rappel des normes morales du contexte au participant favorisait l'émergence de comportements honnêtes, nous avons décidé d'inclure ce rappel juste avant le début de l'entretien au moment où la variable aversion à la culpabilité était manipulée. Ce rappel consistait à informer les participants quant à l'importance de leur coopération et de leur investissement pour le bon déroulé d'une recherche. Nous avons ensuite effectué cinq autres pré-tests selon ce nouveau protocole, au cours desquels deux personnes ont finalement choisi de dire la vérité. Ce nouveau dilemme qui a permis l'émergence de comportements véridiques, semble mieux adapté.

À l'issue de ces pré-tests nous nous sommes assurés de la cohérence de notre questionnaire sur les perceptions de la science (voir Tableau 8.1). À cette fin, nous avons utilisé le coefficient de Cronbach sur nos quatre catégories d'échelles. Pour la première catégorie, portant sur les perceptions de la science comme étant onéreuse, nous avons obtenu un coefficient alpha de Cronbach de 0.73. Concernant les perceptions de la science comme étant corrompue, nous avons obtenu un coefficient de 0.67. Pour les perceptions de la science comme étant hérétique, l'alpha était de 0.91. Enfin, la catégorie des perceptions de la science comme étant limitée a obtenu un coefficient alpha de Cronbach de 0.65. La cohérence globale de notre questionnaire lors de

ces pré-tests était de $\alpha = .72$. Ainsi au vue de l'ensemble de ces coefficients est supérieur à 0.6 ainsi que du score alpha global, nous avons conclu que la cohérence interne de notre échelle était suffisante pour poursuivre les passations avec ce questionnaire (Cronbach, 1951).

8.2.3.4 Participant

Notre échantillon final comprenait 80 participants dont 40 dans le groupe "sans serment" et 40 personnes dans le groupe "avec serment". Au cours de nos passations, un participant initialement prévu dans la condition "avec serment" n'a pas désiré prêter serment pour raisons religieuses et a donc été intégré au sein de la condition "sans serment". Ainsi, dans le groupe "sans serment", 21 participants ont été confrontés à la condition où une collègue du directeur était accusé de falsification des résultats (faible aversion à la culpabilité), et 19 à la seconde histoire (forte aversion à la culpabilité). Parmi les participants du groupe "avec serment", 18 ont été confrontés à la condition où une collègue du directeur était accusé de falsification des résultats, et 22 à la seconde histoire (voir Tableau 8.2).

TAB. 8.2 – Design de l'étude

		Condition morale	
Condition Serment	Complice	Faible aversion à la culpabilité ($n = 39$)	Forte aversion à la culpabilité ($n = 41$)
Avec Serment	Complice n°1	9	7
	Complice n°2	9	15
Sans Serment	Complice n°1	12	4
	Complice n°2	9	15

8.2.3.5 Analyses statistiques

Un témoignage était catégorisé comme mensonger lorsque le participant n'explicitait pas clairement qu'aucune consigne de verbalisation ne lui avait été donnée. Concernant le questionnaire sur les perceptions de la science, celui-ci se divisait, pour rappel, en quatre grandes dimensions. Chacune de ces dimensions était représentée par cinq questions et chacune permettait d'obtenir un score sur 5 points via une échelle de Likert. Afin d'obtenir le score de chaque dimension, il était nécessaire d'additionner le score de chacune des cinq questions relatives à chacune des dimensions. Au final, nous obtenions un score sur 25 pour chacune des dimensions

ainsi qu'un score global sur 100. Plus un score était élevé, plus les perceptions ou croyances envers la science étaient considérées comme négatives.

Afin de coter les réponses obtenues au sujet du niveau d'étude des parents ainsi que de leur appartenance à une catégorie socio-professionnelle, nous nous appuyions sur la nomenclature des "Professions et catégorie socio-professionnelles" proposée par l'INSEE (2020). Ainsi, la cotation attribuée à la catégorie "Agriculteur-trice exploitant-e, artisan, commerçant-e, chef d'entreprise" était de 1 ; pour les "Artisans / Artisanes, commerçants / commerçantes et chefs / cheffes d'entreprise", elle était de 2 ; celle pour les "Cadre supérieur, profession intellectuelle ou artistique" était de 3 ; les "Professions intermédiaires" étaient cotées 4 ; la catégorie "Employé-e" était cotée 5 ; "Ouvrier-ère" 6 ; "Retraité-e" 7 ; "Étudiant-e" 8 et "Sans emploi" 0. Concernant le niveau d'étude, nous utilisions la nomenclature proposée par le site du Service public, sur la base de trois grands niveaux. Le premier, qualifié de "Bas niveau d'étude", renvoyait aux réponses "Aucun diplôme", "CAP / BEP", "Certificat d'étude / CFG", "Brevet des collèges" et "Baccalauréat". Le niveau d'étude "Moyen" renvoyait aux réponses "Brevet de Technicien Supérieur / Diplôme Universitaire de Technologie (Bac+2)", "Licence générale ou professionnelle" et "Maîtrise". Enfin, le niveau d'étude "Haut" comprenait les réponses "Master / Diplôme d'ingénieur", "Doctorat" et "Habilitation à diriger les recherches ou thèses d'État". Ainsi, grâce à ces cotations, nous pouvions facilement inclure ces réponses dans notre jeu de données.

Afin de déterminer les temps de réponse, nous utilisions la version audio des enregistrements vidéo à l'aide du logiciel Audacity, ce qui nous permettait de découper nos enregistrements en millièmes de seconde. Grâce à cela, nous pouvions découper nos enregistrements de manière précise entre la fin de la question et le début de la réponse du participant. Cette opération était répétée pour les deux questions relatives à la consigne de verbalisation pour chaque participant ayant menti, et uniquement sur la première question en ce qui concernait les participants honnêtes.

8.2.4 Résultats

8.2.4.1 Mensonge et vérité

Sur l'ensemble des 80 témoignages seulement 13 ont été honnêtes. Parmi eux, 12 ont été émis par des femmes ($N_{femme} = 52$) et 1 témoignage honnête a été effectué par un homme ($N_{homme} = 25$). Un test d'indépendance du chi carré s'étant avéré significatif suggère un effet

du genre sur l'occurrence de comportements mensongers ($\chi^2(1) = 4.38; p < .05$). Bien que les femmes soient plus nombreuses, leur proportion de réponses honnêtes reste significativement plus élevée que celle des hommes, ce qui suggère une plus grande propension à dire la vérité.

Le niveau d'études du père ($\chi^2(2) = .20, p = .90$), ainsi que celui de la mère des participants ($\chi^2(2) = .85, p = .65$), n'ont montré aucun effet sur la fréquence des comportements mensongers. De même, l'appartenance à une catégorie socioprofessionnelle, que ce soit celle du père ($\chi^2(6) = 5.01, p = .54$) ou celle de la mère ($\chi^2(5) = 11.20, p = .05$), n'a pas influencé la nature des comportements observés.

Nous supposons que la prestation d'un serment faciliterait l'émergence de comportements honnêtes dans le groupe "avec serment" par rapport au groupe "sans serment". Parmi les 13 témoignages honnêtes, 7 sont survenus à la suite de la prestation d'un serment. Au vu de la taille de l'échantillon des participants n'ayant pas menti, ainsi qu'à l'aide d'un test d'indépendance du chi carré ($\chi^2(1) = .09; p = .76$), nous pouvons rejeter l'hypothèse selon laquelle le serment aurait une influence sur l'occurrence de comportements mensongers (voir figure 8.2).

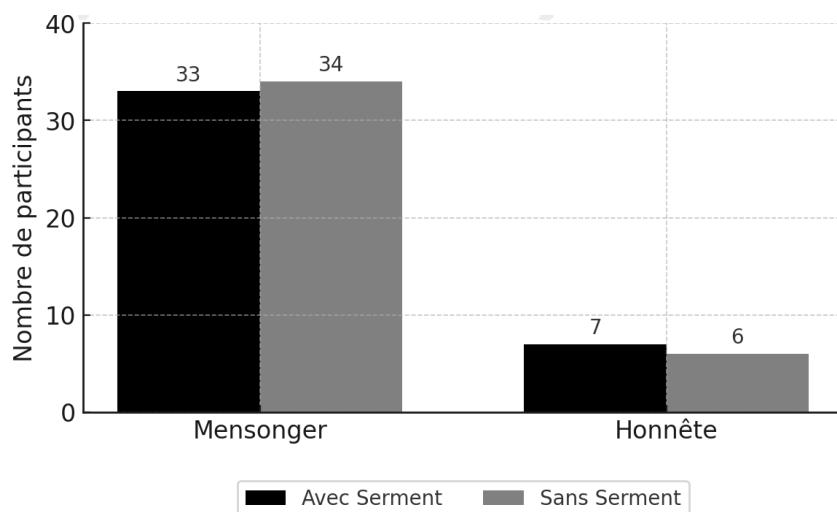


FIG. 8.2 – Type de comportement en fonction de la prestation d'un serment ou non

En ce qui concerne le type d'accusation, dans la condition "faible aversion à la culpabilité", 7 participants ont dit la vérité sur les 39 participants de cette condition. Au sein de la condition "forte aversion à la culpabilité", 6 participants ont été honnêtes sur les 41 participants de cette condition. Une nouvelle fois, au vu de la taille des groupes quasi équivalente, ainsi qu'à l'aide d'un test d'indépendance du chi carré ($\chi^2(1) = .16; p = .69$), l'émergence des comportements honnêtes ne semblent pas être influencée par le niveau d'aversion à la culpabilité (voir figure 8.3).

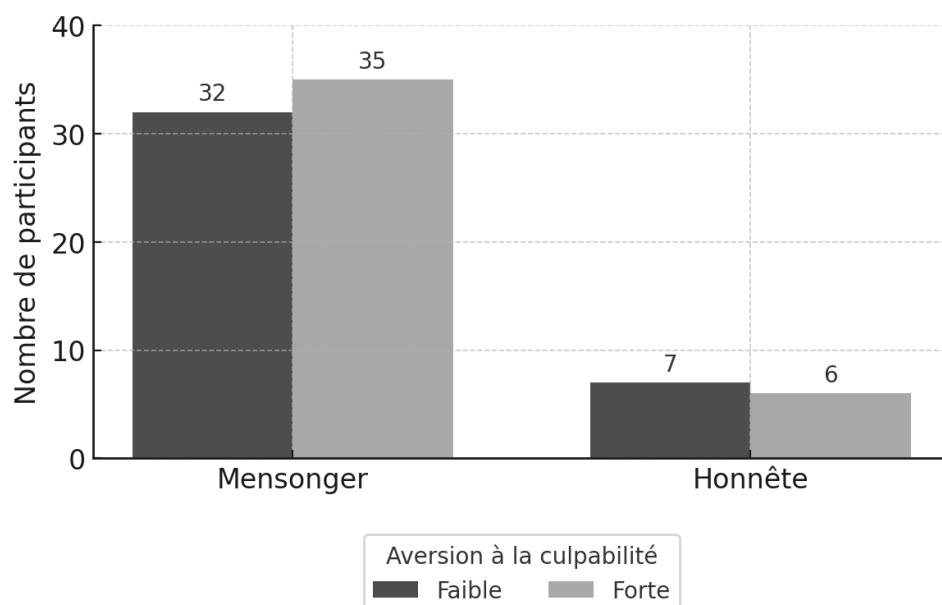


FIG. 8.3 – Type de comportement en fonction du niveau d'aversion à la culpabilité

Les scores de perceptions de la science en fonction du genre ne semblent pas différer selon le genre, avec des moyennes comparables entre les hommes ($M = 41.90$; IQR = 14.80), les femmes ($M = 42.70$; IQR = 14.80) et une autre identité de genre ($M = 48.30$; IQR = 5.50). En revanche, nous observons une différence entre les participants ayant menti dans leur témoignage dont le score est supérieur ($M = 43.40$; IQR = 13.50) à celui des participants honnêtes ($M = 38.40$; IQR = 17.00). Ce score global obtenu par chaque participant nous a permis d'effectuer un test de comparaison de moyenne entre le groupe des "menteurs" et des "honnêtes" en fonction de leur score. Un test de normalité de Shapiro-Wilk a été effectué, révélant que les données n'étaient pas distribuées normalement, nous avons donc réalisé le test non paramétrique de Mann-Whithney à l'issue duquel aucune différence significative n'est apparue entre les groupes ($U = 211$; $p = .15$). Concernant les scores de la dimension "la science comme onéreuse", les participants ayant menti ont obtenu des scores plus élevés ($M = 12.10$; IQR = 4.00) que les participants honnêtes ($M = 9.70$; IQR = 1.75). Une nouvelle fois, nous avons réalisé un test non paramétrique de Mann-Whithney et avons obtenu une différence significative avec une taille d'effet convenable ($U = 160$; $p < .01$; $r = .47$). Les scores obtenus dans la dimension "la science comme corrompue" étaient une nouvelle fois supérieurs chez les participants ayant menti ($M = 11.50$; IQR = 5.00) en comparaison des participants honnêtes ($M = 9.70$; IQR = 3.00). Cette fois, le test de comparaison de moyenne n'a pas montré de différence significative entre les groupes ($U = 199$; $p = .10$). Les scores obtenus dans la dimension "la science

comme hérétique" sont très similaires dans les deux groupes ($M_{\text{menteur}} = 5.59$; IQR = 1.00) ($M_{\text{vérité}} = 5.70$; IQR = 1.75) ce qui ne laisse pas apparaître de différence significative entre les deux groupes. Enfin, concernant la dimension "la science comme limitée", une nouvelle fois les scores obtenus étaient très proches entre participants "menteurs" ($M = 14.00$; IQR = 6.00) et participants "honnêtes" ($M = 13.30$; IQR = 5.75).

TAB. 8.3 – Régression logistique pour les prédicteurs du modèle sur le nombre de mensonges

Predictor	Estimate	SE	Z	p
Intercept	4.16	2.33	1.79	.74
Condition Serment :				
Sans – Avec	-0.69	0.77	-0.89	.37
Aversion à la culpabilité				
Forte – Faible	0.03	0.78	0.03	.73
La science comme onéreuse	-0.36	0.15	-2.35	<.05
La science est corrompue	-0.19	0.14	-1.34	.18
La science comme hérétique	0.05	0.12	0.42	.67
La science comme limitée	0.01	0.08	0.04	.97

Nous avons également réalisé une régression logistique sur le nombre de témoignages mensongers en fonction des variables, de prestation d'un serment, du niveau d'aversion à la culpabilité ainsi que des quatre dimensions de perceptions de la science. Le seul prédicteur significatif dans ce modèle est le score de la catégorie "La science comme onéreuse", suggérant que le score de perception de la science comme étant onéreuse a un effet négatif significatif sur le nombre de mensonges. Tous les autres prédicteurs, comme la prestation d'un serment ou non, les conditions de faible ou forte aversion à la culpabilité, les sous catégories "La science est corrompue", "La science comme hérétique", et "La science comme limitée", n'ont pas d'effets significatifs sur le nombre de vérités ou de mensonges.(voir Tableau 8.3).

8.2.4.2 Analyses complémentaires

Analyse factorielle confirmatoire (CFA) et degré de cohérence du questionnaire sur les perceptions de la science

Nous avons de nouveau réalisé un test de l'alpha de Cronbach, cette fois sur l'échantillon complet de l'étude ($N = 80$), ainsi qu'une analyse factorielle confirmatoire (CFA). Les résultats de l'alpha de Cronbach indiquent une très bonne cohérence globale du questionnaire ($\alpha = .80$), avec un alpha supérieur à .80 pour chacune des dimensions. La CFA visait à valider empiri-

quement la structure factorielle théorique du questionnaire traduit, en particulier la répartition des items au sein des quatre dimensions définies : *science onéreuse*, *science corrompue*, *science comme hérétique* et *science comme limitée* (Brown, 2015).

Résultats CFA

Les saturations factorielles obtenues indiquent globalement une structure robuste et bien définie. En effet, la majorité des items présente des coefficients de saturation supérieurs ou égaux à .50, ce qui est généralement considéré comme un seuil acceptable pour attester de la qualité d'un item. Ces coefficients élevés suggèrent que ces items contribuent de manière significative à la définition du facteur mesuré. Néanmoins, quelques items se démarquent par des saturations nettement plus faibles. Plus précisément, trois items présentent des saturations factorielles inférieures à .30, ce qui peut être interprété comme un signe de faible liaison avec la dimension.

- L'item "*Je ne me soucie pas de connaître les réponses aux questions scientifiques*" affiche une saturation de $\lambda = .24$ avec un test de significativité statistique ($p < .05$). Bien que la valeur p soit significative, la faible saturation suggère que cet item capte peu de variance partagée avec le facteur principal.
- L'item "*La science a été cooptée par les entreprises*" présente une saturation similaire ($\lambda = .28$) et un p -value de $p < .05$. Là encore, la contribution factorielle reste faible malgré la significativité, ce qui invite à s'interroger sur la pertinence de cet item.
- Enfin, l'item "*La science produit de nombreux résultats contradictoires*" montre une saturation de $\lambda = .27$ mais avec une p-valeur non significative ($p = .06$). Cette absence de significativité renforce l'idée que cet item n'est pas un bon indicateur du facteur étudié.

Compte tenu de ces résultats, il serait pertinent de réévaluer ces items. Leur faible saturation peut indiquer une formulation ambiguë, une mauvaise compréhension par les répondants, ou simplement un décalage conceptuel avec le construit mesuré. Pour améliorer la cohérence interne et la validité du modèle, ces items pourraient soit être reformulés pour mieux capter le facteur, soit être exclus du questionnaire.

Les covariances factorielles ont montré que les dimensions sont généralement indépendantes, à l'exception d'une association significative entre *la science est corrompue* et *la science comme limitée* ($\phi = .53, p < .001$). Les indices d'ajustement globaux suggèrent une qualité de

modèle acceptable : RMSEA = .06, IC 90% [0.025 ; 0.084], CFI = .90, et TLI = .89. Selon les recommandations de Hu et Bentler (1999), un RMSEA inférieur à .06 indique un bon ajustement du modèle, tandis qu'un CFI supérieur à .90 est considéré comme acceptable. Bien que le TLI (.89) soit légèrement en deçà du seuil conventionnel (.90), il demeure proche, indiquant un modèle globalement adéquat (voir la structure du modèle Figure 8.4).

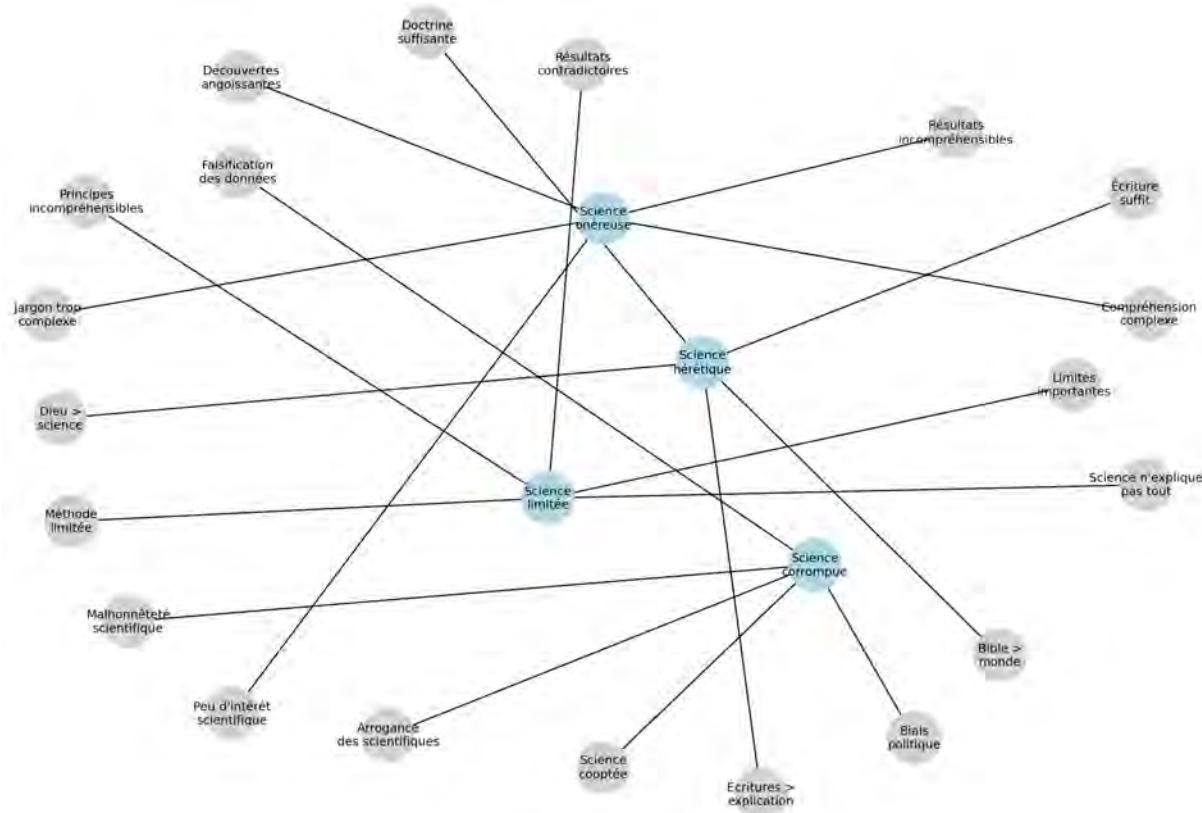


FIG. 8.4 – Modèle CFA : structure à quatre facteurs latents.

Temps de réponse

Nous avons poursuivi nos analyses au travers des différences (Δ) entre les temps de réponse. D'après Beck (2021) et Jacquemet et al. (2017), la décision de mentir prend plus de temps lorsque l'individu est engagé dans un serment d'honnêteté. Selon Beck (2021), cela serait dû à une intensification du dilemme moral pour le menteur, rendant la décision plus difficile à prendre. Ainsi, comme observé dans ces études, le temps de réponse de nos participants pourrait être influencé par la prestation d'un serment d'honnêteté. Concernant les réponses à la première question, malgré un temps de réponse moyen plus long chez les participants malhonnêtes ($\Delta M = 1,99 \text{ ms} ; SD = 2,25 \text{ ms}$) comparé aux participants honnêts ($\Delta M = 1,71 \text{ ms} ; SD = 2,39 \text{ ms}$), nous

n'avons pas observé de différence significative entre les groupes ($U = 345 ; p = .24$). Ensuite, en nous intéressant uniquement aux comportements malhonnêtes et à l'influence potentielle de la prestation d'un serment sur le temps de réponse, nous n'obtenons pas de différence significative entre les deux conditions, que ce soit pour les temps de réponse à la première question ($U = 540 ; p = .40$) ou à la deuxième question ($U = 403 ; p = .98$). Nous avons également exploré l'influence des conditions d'aversion à la culpabilité sur les temps de réponse des menteurs. Toutefois, nos résultats ne montrent aucune différence significative ni pour la première question ($U = 513 ; p = .73$), ni pour la deuxième ($U = 398 ; p = .98$). Par ailleurs, nous avons effectué une corrélation de Pearson afin d'examiner si les scores de perception de la science pouvaient influencer les temps de réponse. Aucune corrélation significative n'apparaît ($r(78) = 0.05, p = .73$). En analysant plus en détail chaque sous-dimension des scores de perception, aucune ne semble corrélée aux temps de réponse aux questions.

Étude - Indice de tromperie

Au regard des hypothèses formulées dans la littérature concernant l'influence de la prestation d'un serment sur la charge cognitive, la difficulté à mentir, ainsi que sur l'évaluation de la crédibilité par un observateur de cet acte, nous avons choisi d'examiner si cette évaluation pouvait être influencée par d'autres facteurs que la simple présence d'un serment avant le témoignage (Beck, 2021 ; McKay et al., 2023 ; Wu & Cai, 2018). Nous avons alors cherché à déterminer si la prestation d'un serment pouvait influencer les stratégies employées par le témoin pour mentir, ainsi que la crédibilité perçue du témoignage. Nous avions pour objectif de former trois individus non spécialisés à l'utilisation de la grille du CBCA afin qu'ils relèvent la présence des indicateurs pertinents dans les entretiens précédents et qu'ils jugent de l'authenticité de ces derniers. Toutefois, en raison de la courte durée des entretiens et du grand nombre de critères à considérer (19 au total), nous avons opté pour une version plus accessible du CBCA. Le Psychologically Based Credibility Assessment Tool (PBCAT) est un outil similaire au CBCA, permettant l'analyse des récits en fonction de différents critères spécifiques pour déterminer s'ils sont authentiques ou fabriqués. À la différence du CBCA, le PBCAT ne nécessite qu'un minimum de formation et ne comprend que 11 critères (Evans et al., 2013). L'objectif de sa mise en place était de "minimiser la charge cognitive de l'utilisateur en rendant l'outil plus concis et en incluant des indices simples à comprendre et à évaluer, même pour des personnes sans formation en psychologie ou en détection du mensonge" (Evans et al., 2013,

p.33). Sa conception repose sur la théorie de la complexité cognitive du mensonge, suggérant que certains indices sont plus susceptibles d'apparaître lorsque les témoins mentent. Les menteurs présentent en effet des comportements similaires à ceux de personnes engagées dans une tâche cognitive complexe (par exemple, Lay et Paivio, 1969 ; Vrij, 2008), ce qui, dans le cadre de la prestation d'un serment, pourrait encore augmenter la charge cognitive du menteur (Jacquemet et al., 2020 ; Jacquemet et al., 2017, 2019) et révéler ainsi des comportements proches de ceux observés chez des personnes engagées dans une telle tâche. De plus, les travaux de Vrij et al. (2010, 2011) montrent une amélioration de la précision de la détection de la tromperie lorsque les cibles sont interrogées de manière cognitivement exigeante, ce qui, dans notre cas, pourrait se traduire par une différence de crédibilité accordée au discours des individus ayant menti après avoir prêté un serment d'honnêteté par rapport aux menteurs n'ayant pas prêté de serment.

TAB. 8.4 – Tableaux récapitulatif des indices du PBCAT

Indice	Définition	Exemple	Type d'indice
Détails auditifs	La personne donne des détails sur ce qu'elle entend.	"j'ai entendu la porte se fermée", "je n'entends plus rien...."	Vérité
Détails spatiaux	La personne donne des détails concernant des endroits et des espaces;	"j'étais assis devant ce bureau", "j'étais assis face à elle"	Vérité
Détails temporels	La personne donne des détails concernant des éléments de temps.	"ça a duré 10 minutes", "J'ai résolu la tâche plutôt rapidement"	Vérité
Trou de mémoire	La personne admet avoir oublié certains éléments, ou ne pas bien se souvenir de certaines choses.	"je ne me souviens plus trop", "je ne sais plus".	Vérité
Corrections spontanées	La personne admet avoir commis une erreur et la corrige spontanément.	"Je crois qu'elle m'a aidé, euh enfin peut-être pas sur la fin"	Vérité
Quantité de détails	Le récit est riche de détails, on a beaucoup d'informations.	La personne parle relativement longtemps	Vérité
Cohérence du discours	Le récit a du sens	On peut croire à son discours, il tient la route.	Vérité
Effort de réflexion	La personne semble prendre du temps pour réfléchir à sa réponse.	Il met du temps entre ses réponses	Mensonge
Négativité/Plaintes	Le discours de la personne contient des éléments négatifs, non plaisants ou des plaintes.	"je n'ai pas aimé", "c'était fatigant"	Mensonge
Débit de parole	Le débit de parole est rapide	La personne essaye de mettre un terme rapidement à son récit.	Mensonge
Nervosité	La personne semble nerveuse, agitée	La personne n'a pas l'air à l'aise.	Mensonge

Ainsi, après avoir estimé la fréquence d'apparition des 11 indices, les évaluatrices devaient juger dans quelle mesure elles pensaient que l'individu mentait ou disait la vérité, puis émettre un jugement final sur la crédibilité de ses propos (voir tableau 8.4). Il leur était indiqué quels facteurs étaient considérés comme des indicateurs de crédibilité d'un discours ou non. Ainsi,

les sept premiers indices sont des indicateurs de crédibilité. Les trois premiers correspondent à des détails perceptifs (Détails auditifs, Détails spatiaux, Détails temporels). Les indices 4 et 5 concernent "l'imperfection naturelle" des discours (Reconnaissance de trous de mémoire, Corrections spontanées), et les indices 6 et 7 portent sur l'ensemble du récit (Quantité globale de détails/temps de parole, Plausibilité). Les quatre derniers indices sont associés à des récits mensongers (Effort de réflexion, Négativité des propos, Débit de parole, Nervosité de la personne).

Les cinq premiers critères étaient cotés sur une échelle allant de 0 à 2, en fonction de la fréquence d'apparition des indices observés. Les six critères suivants étaient, quant à eux, évalués sur une échelle symétrique allant de -2 à 2, permettant également l'utilisation de demi-paliers. Cette même échelle (-2 à 2) était utilisée pour juger la crédibilité globale de l'individu. Les évaluatrices devaient cette fois indiquer dans quelle mesure elles pensaient que la personne disait la vérité ou, au contraire, mentait. Enfin, un dernier énoncé leur demandait d'émettre un jugement final sur l'honnêteté du témoignage, en choisissant simplement entre "la personne ment" ou "la personne dit la vérité". Pour construire le score de jugement final, nous avons codé les évaluations des trois évaluatrices de la manière suivante : un score de +1 a été attribué lorsqu'une évaluatrice jugeait le témoignage comme mensonger, et un score de -1 lorsqu'elle le considérait honnête. Ces scores ont ensuite été additionnés pour chaque témoignage, donnant un indice global allant de -3 (toutes les évaluatrices considéraient le témoignage comme honnête) à +3 (toutes les considéraient comme mensonger). Les témoignages présentés aux participants étant tous mensongers, un score positif indiquait que le témoignage avait été évalué comme mensonger, ce qui correspondait à une évaluation correcte.

Seuls les entretiens durant lesquels les participants ont menti ont été extraits afin de ne conserver que les passages mensongers, donc à partir des réponses à la question "Et notamment, pensez-vous que la tâche de verbalisation a pu vous aider ou au contraire vous déstabiliser dans la réalisation de la tâche ?". Au total, 67 vidéos d'une durée moyenne de 1 minute et 15 secondes ont été présentées aux trois évaluatrices : deux stagiaires en orthophonie et une stagiaire en psychologie. Chaque évaluatrice a reçu des consignes détaillant le contexte de l'entretien ainsi que les attentes spécifiques à leur évaluation, accompagnées de la grille du PBCAT (voir annexe O 9.6).

Au total, 201 évaluations ont été réalisées. Nous avons donc voulu observer si les variables de la prestation d'un serment ainsi que de l'aversion à la culpabilité pouvaient avoir une influence sur l'apparition de certains indices dans le témoignage, mais également sur l'évaluation

de la crédibilité. Ici, la normalité des variables, en particulier celle des résidus, ainsi que l'homogénéité des variances, n'étaient pas respectées. Pour pallier cela, nous avons utilisé la méthode d'Aligned Rank Transform (ART), qui permet de réaliser une analyse de variance non paramétrique sur des données non normales ou ordinaires. Cette approche permet d'utiliser les outils du modèle linéaire en post-hoc tout en respectant les conditions non paramétriques suite à la transformation des données.

Une première différence significative apparaît concernant l'indice de rectification des propos avec une faible taille d'effet, entre les participants ayant prêté serment et ceux ne l'ayant pas fait ($F(1,63) = 4.91, p <.05, \eta^2 = .07$), avec une présence plus importante de cet indice dans les discours des individus n'ayant pas prêté serment. De même, la fréquence de l'indice "détails auditifs" est significativement différente entre les participants ayant prêté serment et ceux ne l'ayant pas fait ($F(1,63) = 7.12, p <.01, \eta^2 = .10$), ainsi qu'en fonction de la condition d'aversion à la culpabilité, les deux différences présentant une taille d'effet faible ($F(1,63) = 4.55, p <.05, \eta^2 = .07$). Ces résultats indiquent que les participants n'ayant pas prêté serment et ceux exposés à une faible aversion à la culpabilité produisent davantage de détails auditifs dans leurs discours. Enfin, pour le jugement final, une différence significative avec une faible taille d'effet entre les deux groupes est également observée ($F(1,63) = 7.18, p < .01, \eta^2 = .10$), les évaluatrices considérant comme plus crédibles les individus n'ayant pas prêté serment. Aucune interaction significative entre serment et aversion n'a été détectée pour ces indices, ni pour les autres variables étudiées.

Tests Post-Hoc

Plusieurs tests post-hoc ont été réalisés sur les variables où des effets principaux ont été constatés. Pour toutes ces analyses, nous avons appliqué la correction de Holm afin de contrôler le risque d'erreur de type 1 lié aux comparaisons multiples. Cette méthode séquentielle est moins conservatrice que la correction de Bonferroni, ce qui permet d'augmenter la puissance statistique tout en maintenant un contrôle rigoureux du taux d'erreur global (Holm, 1979). Ainsi, les valeurs de p rapportées tiennent compte de cette correction, garantissant des conclusions plus robustes face aux tests multiples.

Note méthodologique

Pour rappel, le jugement final de crédibilité, les scores bruts variaient initialement entre -3 et 3, où des valeurs plus élevées indiquaient un discours jugé comme moins crédible. Par ailleurs, les analyses statistiques ont été réalisées sur des données transformées selon la méthode d'alignement des rangs, employée pour traiter des données ne respectant pas les hypothèses paramétriques classiques. Cette transformation modifie l'échelle des données, ce qui explique pourquoi les moyennes marginales estimées sont plus élevées et ne correspondent pas directement aux scores bruts originaux. Ainsi, les résultats présentés doivent être interprétés dans le cadre de cette échelle transformée, tout en gardant à l'esprit l'inversion des cotations pour la variable "Jugement final" (voir Tableau récapitulatif 8.5).

Une première analyse post-hoc a révélé un effet significatif du serment sur le "jugement final" de crédibilité, les participants ayant prêté serment étant perçus comme moins crédibles que ceux n'ayant pas prêté serment ($t(63) = 2.68, p < .05$). Les participants issus de la condition forte aversion étaient perçus comme moins crédibles que ceux issus de la condition faible aversion. Toutefois, la comparaison entre les deux groupes n'était pas statistiquement significative ($t(63) = 1.00, p = .32$). Chez les participants dans la condition forte aversion à la culpabilité, ceux ayant prêté serment étaient perçus comme moins crédibles que ceux ne l'ayant pas prêté ($t(63) = 1.59, p = .12$). En revanche, chez les participants à faible aversion, la tendance était inversée, avec une crédibilité plus élevée pour ceux ayant prêté serment par rapport à ceux ne l'ayant pas prêté ($t(63) = -0.82, p = .42$).

D'autres analyses post hoc ont révélé un effet principal significatif du serment sur la quantité de détails auditifs rapportés. Les participants ayant prêté serment en ont fourni significativement moins que ceux n'ayant pas prêté serment ($t(63) = 2.67, p < .05$). Un effet principal significatif de l'aversion à la culpabilité a également été observé. Les participants dans la condition faible aversion ont rapporté davantage de détails auditifs que ceux présents dans la condition forte aversion ($t(63) = 2.13, p < .05$). Ces résultats suggèrent que le serment et l'aversion à la culpabilité influencent chacun indépendamment, la richesse des descriptions auditives fournies par les participants. L'analyse de l'interaction entre le serment et l'aversion à la culpabilité sur les détails auditifs a montré un effet significatif uniquement chez les participants dans la condition forte aversion. Dans ce groupe, ceux ayant prêté serment ont fourni davantage de détails auditifs

que ceux n'ayant pas prêté serment ($t(63) = 3.70, p < .001$). En revanche, cette différence n'était pas significative dans le groupe à faible aversion ($t(63) = 1.30, p = .20$). Ces résultats suggèrent que l'effet du serment sur la présence des détails auditifs dépend du niveau d'aversion à la culpabilité.

Enfin, des analyses post hoc ont également été réalisées pour l'indice de rectification. Un effet principal significatif a été observé, avec des scores plus élevés en l'absence de serment comparé à la condition avec serment ($t(63) = -2.22, p < .05$). Aucun effet principal n'est apparu entre les conditions d'aversion à la culpabilité ($t(63) = 1.12, p = .27$). En revanche, l'analyse de l'interaction entre serment et aversion a montré que chez les participants avec serment et dans la condition forte aversion, comprenaient significativement plus d'indices de rectification dans leur discours par rapport aux participants sans serment ($t(63) = 2.50, p < .05$), alors que cette différence n'était pas significative chez les participants dans la condition faible aversion ($t(63) = 0.24, p = .81$). Ces analyses indiquent que la présence du serment réduit les scores de rectification principalement chez les participants à forte aversion à la culpabilité, suggérant que l'effet du serment dépend du contexte émotionnel et individuel (voir Tableau récapitulatif 8.5).

TAB. 8.5 – Tableau récapitulatif des résultats des analyses post-hoc

Variable	Effet testé	Condition	<i>M</i> (SD)	<i>p</i>	<i>d</i> ou r^2
Détails auditifs					
	Effet principal du serment	Avec vs Sans	28.3 (2.86) vs 39.0 (2.81)	< .05	.68
	Effet principal du niveau d'aversion	Faible vs Forte	38.9 (3.00) vs 30.0 (2.87)	< .05	.54
	Interaction (forte aversion)	Avec vs Sans	25.4 (4.21) vs 47.1 (4.09)	< .001	.18
Indice de rectification					
	Effet principal du serment	Avec vs Sans	29.4 (3.09) vs 38.9 (3.03)	< .05	.22
	Interaction (forte aversion)	Avec vs Sans	28.3 (4.52) vs 44.1 (4.39)	< .05	.18
Jugement final					
	Effet principal du serment	Avec vs Sans	40.3 (3.28) vs 28.0 (3.22)	< .05	.70

Note. Les moyennes sont rapportées avec les écarts types entre parenthèses. Les analyses sont basées sur $n = 65$ évaluations. Dans les résultats de la variable "Jugement final" une moyenne élevée correspond à un témoignage jugé moins crédible.

8.3 Discussion

L'objectif de cette étude était d'observer l'influence de la prestation d'un serment d'honnêteté sur l'occurrence de comportements mensongers dans une situation propice aux mensonges par empathie. Les résultats sont clairs : la très grande majorité de nos participants a préféré mentir, qu'ils aient prêté serment ou non. En effet, contrairement aux études antérieures sur l'influence d'un serment d'honnêteté sur les comportements mensongers (voir la partie synthèse de notre Scoping Review 5.2.2), ici, la prestation d'un serment n'a eu aucune influence sur la diminution des comportements mensongers. Ces résultats suscitent donc plusieurs pistes de réflexion, au regard des différences notables entre notre protocole et ceux des études précédentes.

La littérature existante sur l'utilisation du serment d'honnêteté dans les contextes expérimentaux repose essentiellement sur des protocoles standardisés, généralement centrés sur des tâches simples de nature déclarative ou économique. Ces protocoles s'inscrivent dans des paradigmes tels que les jeux de type Sender–Receiver, la comparaison des comportements à une distribution théorique, ou encore des méthodes basées sur le biais hypothétique des répondants, où la malhonnêteté se manifeste principalement à travers des déclarations. À l'inverse, notre protocole repose sur une mise en situation scénarisée et immersive, mobilisant des interactions sociales réelles entre deux expérimentateurs jouant des rôles distincts et le participant. Ce dernier est confronté à un dilemme moral, mentir pour protéger la stagiaire fautive (mensonge prosocial), ou dire la vérité au directeur au nom de l'intégrité scientifique et des risques encourus par le chercheur en cas de manquement à l'intégrité scientifique dans sa recherche. Ce contexte simule une situation à forte charge émotionnelle et sociale, impliquant culpabilité, loyauté, pression hiérarchique, et enjeu moral explicite. Ce contexte à forts enjeux induit une charge morale élevée. En effet, le taux élevé de mensonges observé dans cette étude (près de 90%) peut être attribué au niveau d'enjeu propre à cette situation expérimentale. Contrairement aux paradigmes classiques sur le mensonge, généralement centrés sur des situations à faibles enjeux (Whelan, 2014), cette étude s'inscrit dans une lignée de travaux montrant que les mensonges à forts enjeux s'accompagnent de réponses émotionnelles, physiologiques et comportementales spécifiques (voir par exemple Carr, 2024 ; Caso et al., 2005 ; Zak et al., 2021).

Le caractère prosocial du mensonge proposé dans notre étude complexifie l'effet du serment. Là où des études antérieures mesuraient principalement l'honnêteté dans des contextes

égoïstes ou neutres, notre étude plaçait les participants face à un choix moralement ambivalent. La littérature sur les mensonges altruistes ou prosociaux montre que ces derniers sont perçus plus favorablement par les individus eux-mêmes, car ils permettent de préserver ou d'améliorer l'image d'autrui (Lee, 2021-2022 ; Levine & Lupoli, 2022). Cette dynamique pourrait ainsi réduire l'impact normatif du serment, lequel repose précisément sur l'idée que mentir est intrinsèquement immoral. Le poids moral du mensonge prosocial semble aller dans le sens des évolutions récentes dans l'étude du mensonge, qui tendent à en souligner sa nature contextuelle, modulable et stratégique (Srour & Py, 2023). Dans la logique des théories comme l'Information Manipulation Theory 2 (McCornack et al., 2014) ou la Théorie Générale de la Tromperie (Srour & Py, 2023), le mensonge, dans notre étude, n'est pas un acte isolé, marqué par la transgression, mais une stratégie discursive intégrée dans un échange social, façonnée par des objectifs relationnels, des normes contextuelles et une évaluation des coûts et des bénéfices. Dans ce cadre, le serment ne constituerait plus une procédure incitant à l'honnêteté, mais un élément parmi d'autres dans un système normatif en tension, susceptible d'être relativisé ou redéfini en fonction du contexte.

De plus, notre protocole introduit le serment *a posteriori*, c'est-à-dire après que les faits problématiques aient eu lieu, et juste avant que le participant n'ait été invité à témoigner. Ce choix méthodologique vise à s'approcher d'un contexte judiciaire, où le serment précède immédiatement un témoignage sur des faits vécus. Du fait de cette temporalité, il est possible que les justifications morales internes aient déjà été construites par les participants, rendant le serment inefficace pour modifier un comportement déjà décidé ou rationalisé. Toutefois, pour les suspects ou témoins, leur volonté de confesser ou non est souvent déterminée avant le début des entretiens, ce qui pourrait également limiter l'influence du serment. Cela rejoint les travaux sur l'ignorance volontaire de Vu et al. (2023, 2024), dans lesquels les individus évitent consciemment des informations gênantes afin de préserver une image morale d'eux-mêmes tout en adoptant un comportement égoïste. Dans notre cas, nous pourrions considérer que le mensonge prosocial envers la stagiaire constitue une forme inversée de cette logique : les participants rationalisent leur mensonge comme étant moralement justifié, ce qui pourrait neutraliser l'effet du serment.

D'après les travaux recensés dans la méta-analyse de Zickfeld et al. (2024), les individus peuvent être tentés de tricher non pas pour un gain personnel, mais pour agir dans l'intérêt d'une autre personne ou d'un groupe. En effet, se sentir engagé envers d'autres est associé à une légère

augmentation des comportements malhonnêtes (Zickfeld et al., 2024). Ces travaux montrent également que le comportement malhonnête augmente lorsque les individus collaborent avec autrui, par opposition à une prise de décision individuelle. Par exemple, Weisel et Shalvi (2015) et Weissman et Terkourafi (2019), ou encore Kocher et al. (2018), démontrent que la coopération dans des contextes de triche ou de fraude est facilitée par des normes implicites de loyauté ou de solidarité entre pairs. Zickfeld et al. (2024) soulignent que les actes de malhonnêteté peuvent être vécus comme des formes d'engagement social positif, notamment lorsque les individus se sentent investis dans une relation morale avec le bénéficiaire de l'acte malhonnête.

Dans notre protocole, les participants étaient pour la plupart, jeunes, étudiants, et recrutés dans un contexte universitaire, tout comme la personne jouant le rôle de la "stagiaire". Cette similitude d'âge, de statut et d'environnement social a pu générer une forte identification sociale, qui renforce la tendance à la loyauté intragroupe. Selon la littérature sur l'identification sociale et les comportements prosociaux, les individus sont plus enclins à aider, défendre ou excuser les membres perçus comme appartenant à leur groupe (Genevsky et al., 2013 ; Tajfel, 1974, 2010 ; Vu et al., 2024). Dans le cas présent, il est probable que le mensonge observé ne soit pas simplement motivé par l'évitement du conflit ou la peur d'une sanction, mais par une stratégie de protection empathique envers une personne proche perçue comme "l'une des leurs". Plusieurs études de Haslam et al. (2014) et Haslam et Reicher (2012) ont montré que la réalisation d'actes malveillants et notamment la volonté d'obéir aux autorités dépend de l'identification des individus à cette autorité (voir également les travaux de Reicher et Haslam, 2006). Cette hypothèse est également soutenue par les travaux sur la loyauté morale et l'identification empathique avec des figures vulnérables, qui montrent que plus l'identification est forte, plus la norme d'honnêteté peut être mise en balance avec des valeurs relationnelles comme la fidélité ou la compassion (Graham et al., 2013). Des recherches récentes (Vu et al., 2023) montrent que l'identification à autrui et la volonté de maintenir une cohérence morale interne peuvent favoriser des décisions biaisées sous couvert d'altruisme. Nos participants pourraient ainsi avoir justifié leur comportement comme un acte de loyauté ou de protection morale, plutôt que comme une transgression. Là où les protocoles antérieurs invoquent une norme morale universelle d'honnêteté, notre situation impliquait un conflit direct entre deux normes morales : celle de dire la vérité au nom de l'intégrité scientifique et donc de la science, et celle de protéger un membre perçu comme appartenant à son groupe social (Hildreth & Anderson, 2018). Il est possible que, dans ce cas, le serment, même solennel et filmé, ait été relégué au second plan, derrière une logique de loyauté

interpersonnelle plus immédiate et émotionnellement saillante (Gaspar et al., 2022).

Une autre dimension susceptible d'expliquer l'absence d'effet du serment dans notre protocole concerne la question de la sanction potentielle liée au parjure. Le serment, dans de nombreuses situations institutionnelles (notamment juridiques ou professionnelles), tire sa force persuasive non seulement de son contenu moral, mais aussi de la menace implicite d'une sanction en cas de transgression. Or, dans notre étude, bien que le serment soit présenté de manière solennelle, filmé, et énoncé devant une figure d'autorité, aucune sanction explicite pour le participant n'était associée à sa transgression. Cette ambiguïté peut avoir contribué à affaiblir son pouvoir engageant (contrairement aux études en économie, dans lesquelles la sanction s'apparente souvent à une perte de gain), en particulier face à une motivation émotionnelle ou relationnelle forte. Les sanctions, surtout lorsqu'elles sont faibles, peuvent en effet affaiblir la conformité en supplantant les motivations prosociales intrinsèques, sans offrir en retour un incitatif externe suffisamment fort pour garantir le respect des règles (Tenbrunsel & Messick, 1999). De manière complémentaire, Huo et al. (2024) montrent que la cible de la sanction influence la qualité de la conformité : des sanctions ciblant les individus (par exemple, la stagiaire) favorisent une conformité à aux règles, tandis que des sanctions visant des groupes ou entités collectives (par exemple dans notre étude la communauté scientifique) conduisent davantage à une conformité formelle mais minimale, souvent accompagnée d'un affaiblissement de la conscience morale individuelle. Ainsi, dans notre étude, l'effet du serment pourrait avoir été perçu comme symbolique, sans conséquence réelle, d'autant plus que la supercherie est désamorcée lors du debriefing immédiatement après l'entretien. Par conséquent, l'absence de sanction crédible pourrait avoir diminué la valeur contraignante du serment, surtout dans un contexte où le mensonge pouvait être facilement justifié comme un acte prosocial. Il semble donc que, pour qu'un serment produise un effet comportemental significatif, il doit s'inscrire dans un cadre normatif perçu comme légitime et mobiliser une forme de menace implicite crédible.

Malgré nos hypothèses initiales, la manipulation de l'aversion à la culpabilité via l'augmentation perçue des conséquences morales d'un mensonge n'a pas eu d'effet significatif sur les comportements mensongers tel que dans Jacquemet et al. (2013). Ces résultats peuvent être discutés au travers de plusieurs éléments de la littérature. D'une part, les résultats de notre étude peuvent être mis en perspective avec ceux de Gneezy (2005), qui montre que les individus mentent moins lorsque les conséquences de leur mensonge pour autrui sont perçues comme importantes. Cette sensibilité aux conséquences semble toutefois modulée par la valence morale

du mensonge : dans Gneezy (2005), mentir est directement préjudiciable à autrui, tandis que, dans notre étude, le mensonge visait à protéger une personne pouvant être perçue comme victime. Cela suggère que l'effet inhibiteur de la culpabilité est fortement dépendant du contexte. Il agit surtout lorsque mentir revient à causer un tort manifeste à autrui, ce qui n'a potentiellement pas été perçu comme tel ici vis-à-vis du directeur. D'autre part, Battigalli et al. (2013) rappellent que la culpabilité fonctionne comme un désagrément anticipé, dont l'effet comportemental dépend étroitement de la croyance ou de la représentation que l'individu se fait de la victime, ainsi que de l'intensité perçue du mal causé. Dans notre protocole, les participants devaient choisir entre nuire potentiellement à un individu perçu comme proche (la stagiaire) ou transgresser une norme de vérité dans un cadre institutionnel. Dans un tel dilemme, le sentiment de culpabilité a pu se déplacer vers la stagiaire, considérée comme la victime directe, plutôt que vers l'intégrité de la recherche. Cela aurait ainsi réduit l'impact de la condition de forte culpabilité. En d'autres termes, le sens moral des participants pourrait s'être aligné sur la protection d'autrui, plutôt que sur le respect d'un principe d'intégrité. Enfin, notre résultat fait écho à ceux de Jacquemet et al. (2013), qui ont testé l'aversion à la culpabilité dans un contexte d'enchères. Eux aussi n'ont trouvé aucune influence significative de cette variable sur le comportement. Cela tend à montrer que l'activation de la culpabilité ne suffit pas toujours à modifier les choix, notamment lorsqu'elle ne repose pas sur un dommage perçu comme clair, identifiable et véritablement internalisé par l'individu. Dans notre cas, les participants pouvaient avoir le sentiment de faire le "bon" choix moral, ce qui désamorce toute forme de culpabilité anticipée. Notre étude met ainsi en évidence que la culpabilité est fortement contextuelle. Elle ne freine les comportements mensongers que lorsqu'elle est alignée avec une perception claire du mal causé. Si le mensonge est interprété comme un acte de loyauté ou de protection, il peut non seulement apparaître comme acceptable, mais aussi être valorisé moralement, même dans un contexte où la culpabilité est censée être amplifiée.

Prêter serment augmente généralement le temps de réponse des menteurs (voir par exemple Beck, 2021 ; Jacquemet et al., 2020 ; Jacquemet, James, Luchini et al., 2021 ; Jacquemet et al., 2013, 2017, 2019). Plus généralement, mentir est plus coûteux cognitivement et augmente ainsi le temps de réaction des menteurs (pour une méta-analyse voir Suchotzki et al., 2017). Toutefois, nous n'observons aucune différence significative dans les temps de décision entre nos conditions, ni entre les individus honnêtes et les menteurs. Ces résultats peuvent s'expliquer au regard des pistes précédemment évoquées. Tout d'abord, la rapidité des réponses de nos

participants suggère qu'ils avaient préalablement établi des préférences morales solides, plutôt que de s'engager dans une réflexion prolongée susceptible d'allonger le temps de réponse. Cette rapidité peut s'expliquer par le caractère émotionnel et prosocial du mensonge, qui facilite une justification intuitive et immédiate du choix, réduisant ainsi la charge cognitive. De plus, l'absence de menace explicite de sanction en cas de non-respect du serment a probablement diminué la pression décisionnelle, limitant l'apparition d'un conflit interne ou d'une hésitation mesurable dans les temps de réponse. Enfin, la potentielle présence d'une identification sociale entre les participants et la personne protégée par le mensonge renforce une loyauté intragroupe qui favorise une prise de décision rapide et peu conflictuelle. Ces éléments conjoints suggèrent que, dans un contexte moralement ambivalent et émotionnellement chargé, ni le serment ni la manipulation de la culpabilité n'ont induit de processus décisionnels prolongés, ce qui explique l'absence d'effet significatif sur les temps de réponse.

De plus, contrairement aux attentes issues de la littérature (Jacquemet et al., 2018 ; Wu & Cai, 2018), la prestation d'un serment ne renforce pas systématiquement la crédibilité perçue : les participants ayant prêté serment sont même évalués comme moins crédibles que ceux ne l'ayant pas fait. Toutefois, dans notre protocole, le serment n'était pas porté à la connaissance des évaluaterices, ce qui implique que son effet se manifeste avant tout dans la production du discours, et non dans sa simple observation. Dans un contexte de témoignage, prêter serment pourrait accroître la pression morale et cognitive, rendant plus difficile la construction d'un discours mensonger crédible, ce qui est cohérent avec les résultats précédemment observés dans la littérature (Jacquemet et al., 2020 ; Jacquemet et al., 2017). En d'autres termes, le serment n'empêche pas nécessairement de mentir, mais il pourrait rendre le mensonge plus coûteux sur le plan cognitif, entraînant une altération des indices discursifs associés à la sincérité. Cela pourrait expliquer pourquoi les discours produits sous serment comportent moins d'indices de crédibilité et paraissent moins crédibles aux yeux des évaluaterices. Concernant la manipulation de l'aversion à la culpabilité, les résultats ne révèlent pas d'effet principal significatif, mais des tendances intéressantes émergent. Dans la condition de forte aversion, les discours des participants ayant prêté serment semblent perçus comme particulièrement peu crédibles, suggérant que la combinaison d'un engagement moral (le serment) et d'un contexte émotionnellement chargé (forte aversion à la culpabilité) pourrait perturber davantage les stratégies de gestion du mensonge. À l'inverse, dans la condition de faible aversion à la culpabilité, la prestation d'un

serment semble moins délétère pour la crédibilité perçue. Ces éléments permettent de discuter l'idée que le serment, n'accroît pas systématiquement la sincérité perçue, mais peut au contraire amplifier la charge cognitive du témoin, surtout lorsque les enjeux moraux sont renforcés. Ce constat met en évidence l'importance d'examiner les interactions entre facteurs moraux, cognitifs et contextuels, plutôt que d'isoler le serment comme une variable purement performative. Ces résultats vont dans le sens de l'approche adoptée par Evans et al. (2013), qui recommandent d'analyser la crédibilité non pas à travers des marqueurs verbaux isolés, mais à travers une lecture plus complète intégrant des facteurs contextuels.

Enfin, il convient de nuancer ces résultats au vu de la méthode d'entretien utilisée. L'efficacité des outils verbaux de détection du mensonge repose notamment sur la qualité de la technique d'audition employée (Vrij et al., 2022). Sans une technique d'audition structuré visant explicitement à maximiser la charge cognitive ou à encourager la production d'un récit riche et détaillé, les indices verbaux peuvent perdre en fiabilité et en sens diagnostique. Dans notre étude, malgré une incitation au rappel libre en début d'entretien, les questions précédant les questions cibles pourraient avoir eu un effet sur le comportement verbal des participants. Il est possible que ces premières questions aient conduit les participants à s'engager dès le départ dans une version mensongère des faits, ou à omettre certains éléments de manière stratégique. Cette phase initiale d'omission ou de manipulation partielle du discours pourrait altérer l'expression spontanée des indices associés à la véracité ou à la tromperie dans les réponses suivantes. Autrement dit, si le mensonge commence avant les questions cibles, les indices verbaux mesurés par la suite peuvent refléter un effet de maintien du mensonge plutôt que son initiation, ce qui pourrait biaiser l'interprétation de certains marqueurs comme les rectifications spontanées ou la quantité de détails. Des méthodes recensées dans Vrij et al. (2022) comme le Strategic Use of Evidence (SUE), la Verifiability Approach (VA), la Cognitive Credibility Assessment (CCA) ou le Reality Interviewing (RI) permettent de structurer l'entretien de manière à maximiser la charge cognitive ou à encourager la production d'informations vérifiables. Des recherches futures pourraient bénéficier de leur mise en œuvre pour mieux capter les marqueurs verbaux liés à la tromperie.

8.3.1 Considérations méthodologiques

Il est important de noter que notre étude reposait sur un échantillon de taille relativement modeste, ce qui limite la puissance statistique nécessaire pour détecter des effets de faible am-

pleur. Or, comme le suggèrent les travaux de Zickfeld et al. (2025), les effets des serments d'honnêteté observés dans la littérature sont souvent de faible taille (Zickfeld et al., 2024). Ainsi, l'absence d'effet significatif observée dans notre protocole pourrait s'expliquer en partie par un manque de puissance statistique dû à un échantillon trop restreint, en plus des facteurs contextuels et psychologiques déjà évoqués. Cela suggère que nos futures études devront inclure un échantillon plus important pour espérer détecter un effet du serment.

D'un point de vue méthodologique, plusieurs aspects de ce protocole méritent d'être discutés. En particulier, la mise en place du dilemme moral pourrait bénéficier de certains ajustements afin d'en améliorer l'équilibre. En effet, le fait que la quasi-totalité des participants ait choisi de mentir pour protéger la stagiaire de recherche pourrait suggérer que le dilemme penchait trop nettement en faveur de cette option.

Une première piste concerne le symbole de l'autorité du "directeur de recherche", combinée à la présence de la stagiaire de recherche, qui ont pu constituer des facteurs déterminants dans la décision des participants. Ces derniers ont peut-être ressenti que leur loyauté s'adressait davantage à la personne qu'à l'intégrité scientifique du protocole. Il serait donc pertinent d'examiner si une modification du profil de la stagiaire (par exemple, une personne perçue comme plus distante, plus stricte ou moins bienveillante), ou encore du profil du directeur (par exemple, plus sympathique, moins détaché), aurait suscité une réaction différente de la part des participants. Concernant l'aversion à la culpabilité, aucune mesure ne nous a permis d'identifier si nos conditions étaient plus ou moins culpabilisantes pour le participant. Il nous est donc difficile de vérifier si l'effet du serment peut être modulé par le niveau d'aversion à la culpabilité. Une solution consisterait à pré-tester une échelle de mesure de la culpabilité vis-à-vis de ces conditions (voir par exemple Cohen et al., 2011).

Par ailleurs, bien que "la stagiaire de recherche" ait précisé que la consigne était importante pour l'expérimentation, les participants ont pu minimiser l'importance de cette faute. Si la faute commise est perçue comme bénigne ou sans conséquence majeure, il est probable que les participants soient moins enclins à la dénoncer, le dilemme perdant ainsi de sa charge morale. En effet, l'absence explicite de sanction ou de conséquence en cas de non-divulgation de la faute contribue à diminuer la charge morale du dilemme. Le participant est invité à trahir une personne pour dénoncer une faute à l'impact flou ou inexistant. Il pourrait être pertinent de renforcer le discours du "directeur de la recherche" en donnant davantage de détails sur les conséquences de la fraude scientifique, afin d'accentuer la portée morale du serment. Cela pourrait inclure

des exemples concrets d'impacts négatifs, tant sur les chercheurs (perte de crédibilité, sanctions professionnelles) que sur la science (données invalidées, ralentissement de la recherche) et la société en général (perte de confiance dans les institutions scientifiques, décisions publiques mal orientées). Ces modifications dans le discours du directeur pourraient également permettre de rendre le mensonge davantage égoïste, avec des formulations telles que : "Un mauvais investissement du participant a mené par le passé à des erreurs graves dans l'analyse des données, causant la perte de financements et la diffusion de résultats erronés. Même si cela part d'une bonne intention, ce type de silence peut avoir de lourdes conséquences.". En effet, dans notre étude, le mensonge sert une "bonne cause", ce qui peut créer une dissonance morale différente de celle attendue. Nous pourrions ainsi envisager de modifier la nature du mensonge dans certaines conditions, par exemple en faisant indiquer à la stagiaire au participant : "Si vous en parlez au directeur, il pensera que c'est aussi votre faute.". Dans cette condition, le participant ment pour se protéger lui-même, et non par empathie. Le serment entrerait alors en conflit avec l'intérêt personnel, ce qui pourrait générer plus de dissonance morale. Enfin, jusqu'à présent, lors de notre débriefing, nous nous assurions principalement de rassurer les participants et de tenter de les déculpabiliser (voir annexe M 9.6). Toutefois, certains participants ont essayé de justifier leurs actes lors de ces débriefings, mais la collecte de ces justifications n'était pas structurée. Nous pourrions introduire un moment à la fin du débriefing pour interroger les participants sur les raisons de leur comportement. Cela permettrait d'établir un profil motivationnel du mensonge, et de vérifier si les effets du serment varient selon que le mensonge est perçu comme altruiste ou intéressé (Mansour et al., 2024).

9. DISCUSSION GÉNÉRALE

Au travers de cette thèse, nous nous sommes intéressés à l'influence d'une pratique judiciaire courante mais paradoxalement peu étudiée : la prestation d'un serment d'honnêteté. Bien qu'inscrite depuis des siècles dans les traditions juridiques et perçue comme un rituel garantissant la véracité des témoignages (De Saint Pulgent, 2014 ; Silving, 1958), son efficacité demeure largement méconnue dans le champ de la psychologie du témoignage. Le serment repose sur l'hypothèse selon laquelle un engagement solennel, juridiquement et symboliquement contraiignant, renforcerait la fiabilité d'un témoignage.

Nos travaux visaient à enrichir cette littérature à travers une approche articulée autour de trois volets complémentaires : une synthèse des connaissances sur le serment d'honnêteté (scoping review), une exploration des représentations sociales associées à ce serment, et deux études expérimentales en laboratoire. Il s'agissait à la fois de comprendre dans quelle mesure le serment encourage les comportements honnêtes, mais également d'explorer et de comprendre dans quelle mesure la prestation d'un serment peut affecter la qualité d'un témoignage, tant sur le plan cognitif que motivationnel.

9.1 Synthèse des principaux résultats

Scoping Review

La réalisation d'une Scoping Review a tout d'abord permis de mettre en lumière plusieurs aspects concernant le rôle du serment d'honnêteté. Notamment, bien que les recherches empiriques restent peu nombreuses et relativement récentes (voir aussi les quelques travaux ayant abordé le sujet du serment au début du XXe siècle cités dans la section 8.2, e.g, Boring, 1916, Stern, 1902 et Whipple, 1911), la grande majorité des études expérimentales publiées au XXIe siècle ont été conduites en économie expérimentale.

Les résultats des études recensées montrent que le serment peut encourager un comportement plus sincère en augmentant la charge cognitive associée au mensonge et notamment

lorsqu'il est accompagné d'un rappel des valeurs morales. Cette contrainte cognitive rendrait le mensonge plus coûteux, ce qui favoriserait un comportement plus honnête, surtout dans des contextes d'incertitude ou lorsque les preuves font défaut. Toutefois, l'efficacité du serment est limitée par plusieurs facteurs contextuels. Par exemple, dans les situations où une pression sociale ou une incitation collective prédomine, l'effet dissuasif du serment sur la malhonnêteté tend à disparaître. Cette fragilité est particulièrement problématique dans les contextes judiciaires, où les témoins peuvent subir des influences externes (famille, coaccusés, pression sociale). En outre, les études montrent que le serment réduit la propension à mentir et ce, également quand mentir est récompensé (Jacquemet et al., 2024). Chez les enfants, l'engagement à dire la vérité, même par une simple promesse, augmente la véracité sans générer de faux aveux, suggérant que l'effet du serment est robuste même chez des populations vulnérables (Lyon & Dorado, 2008). Cependant, son efficacité est modulée par des facteurs contextuels tels que la pression sociale ou les incitations individuelles, limitant ainsi son effet dans des environnements judiciaires plus complexes (Kingsuwankul, 2023). Ainsi, le serment peut constituer un levier moral pertinent dans certaines situations mais il ne peut garantir totalement à lui seul la véracité des déclarations.

Le serment a également une influence importante sur la perception que les observateurs ont du témoin et de son témoignage. Il augmente sa crédibilité, la confiance et la perception positive de ses intentions, ce qui pourrait influencer le jugement des jurés ou professionnels de justice (Wu & Cai, 2018). Cette influence est indépendante de la véracité objective du témoignage, ce qui pose un risque d'inégalités dans l'évaluation des preuves. Notamment, la nature du serment (religieux ou séculier) et la religiosité des évaluateurs modulent cette crédibilité perçue. Par exemple, les témoins qui prêtent un serment religieux peuvent être perçus comme plus crédibles par des jurés croyants. Ce biais soulève des questions d'équité dans la justice, notamment en fonction des caractéristiques des jurés. Toutefois, bien que ces effets soient apparus dans des environnements expérimentaux contrôlés, leur application dans le contexte judiciaire réel, davantage marqué par des enjeux émotionnels et des rapports de pouvoir, reste à approfondir. Ces résultats ouvrent des pistes de recherche intéressantes sur les variations inter-culturelles des systèmes judiciaires, le contexte de prestation du serment (public/privé) et les mécanismes cognitifs derrière l'évaluation de la crédibilité (pour une revue de question sur les interventions d'honnêteté voir Hertwig et Mazar, 2022 et pour une méta-analyse sur l'engagement social voir Zickfeld et al., 2024).

L'impact du serment n'est pas universel, mais dépend des croyances, valeurs et appartenances culturelles des individus. Par exemple, la crédibilité accordée au témoin suite à la présentation d'un serment varie selon le degré de religiosité du témoin et des observateurs. Cette variabilité soulève des questionnements pour le système judiciaire qui vise l'égalité de traitement. En France, par exemple, la possibilité de choisir entre serment religieux ou laïque illustre cette complexité, tout comme le fait que ce sont souvent des jurés non formés juridiquement qui évaluent les témoignages. L'évolution vers une laïcisation du serment dans certaines sociétés ne semble pas réduire la valeur attribuée au serment religieux pour les individus croyants, ce qui ajoute une dimension culturelle et sociale plus complexe à son influence (Carlsson et al., 2013 ; Jacquemet, James, Luchini et al., 2021 ; McKay et al., 2023). Comprendre ces différences est important pour garantir un traitement juste des témoignages et limiter les biais liés à la perception du serment.

Représentations sociales du serment du témoin

Les deux études menées auprès d'auditeurs de justice et de gendarmes enquêteurs, ainsi que de participants tout-venants, montrent une grande stabilité des représentations sociales du serment. Ces représentations s'articulent principalement autour de notions centrales partagées par tous : la vérité, la promesse et l'honneur. Ce noyau central reflète une persistance des conceptions traditionnelles du serment, contredisant l'idée qu'il serait devenu obsolète ou dépourvu de sens dans le contexte judiciaire contemporain (Jacob, 1992a ; Lecointre, 1992). Les éléments plus périphériques, tels que les références à Hippocrate, à la religion ou au caractère solennel, témoignent d'une mémoire culturelle ancienne du serment qui semble s'estomper sous l'effet de la laïcisation et de l'influence des médias. Toutefois, la persistance de ces représentations peut également indiquer que le serment est perçu avant tout comme une fonction cérémonielle, voire rituelle. Cela soulève la question de savoir si le serment n'aurait pas aujourd'hui une place plutôt symbolique, au même titre que d'autres éléments du décorum judiciaire, comme la tenue vestimentaire des magistrats ou la mise en scène de l'audience, plutôt qu'à véritablement modifier la posture ou la sincérité du témoin.

Malgré cette stabilité générale des représentations, des différences significatives apparaissent selon les groupes professionnels. Chez les gendarmes, la notion de devoir occupe une place centrale, reflétant une intériorisation du serment comme un engagement dans un système normatif hiérarchique et légal. Ce positionnement s'explique par la dimension disciplinaire et institution-

nelle de leur formation, où le serment structure le parcours professionnel dès l'entrée dans la profession. En revanche, les auditeurs de justice perçoivent le serment comme un acte symbolique centré sur la vérité, la promesse et l'honneur. Pour eux, l'engagement demeure présent, mais plus périphérique, ce qui suggère une vision plus formelle et institutionnalisée, en lien avec la solennité du procès. La cohérence interne des représentations dans les deux groupes est forte, avec une faible diversité lexicale et peu de termes isolés, ce qui témoigne de représentations largement partagées. Le serment semble être perçu comme une procédure véridictoire, ce qui va à l'encontre de l'idée d'un déclin de sa valeur symbolique dans les sociétés modernes. Par ailleurs, la forte présence des notions d'honneur, loyauté, respect et sincérité illustre que le serment conserve une fonction morale importante. Sa dimension religieuse tend à s'effacer, laissant place à une promesse civique ou personnelle.

Concernant la perception de l'efficacité du serment, les résultats indiquent qu'il est généralement considéré comme un facteur crédibilisant. Les auditeurs de justice attribuent une efficacité plus marquée au serment que les participants non-professionnels, probablement en raison de leur exposition et formation dans des contextes judiciaires formels. Ils jugent toutefois cette efficacité limitée au cadre procédural du procès. Les gendarmes et officiers de police judiciaire montrent une perception plus nuancée : plus l'expérience professionnelle est ancienne, plus la confiance dans l'efficacité du serment augmente. De plus, un effet générationnel apparaît : les participants plus âgés perçoivent le serment comme plus efficace, tandis que les plus jeunes en sont moins convaincus. Cette méfiance chez les plus jeunes souligne une défiance accrue ou un manque de confiance envers les autorités symboliques.

En conclusion, ces études mettent en lumière des représentations sociales du serment à la fois stables et différencierées, en fonction des profils professionnels, de l'ancienneté professionnelle et de l'âge. Le serment reste un marqueur normatif et symbolique puissant, alliant un engagement individuel à la vérité à une fonction de crédibilité. Cependant, la perception de son efficacité varie selon l'exposition aux réalités judiciaires et évolue avec les générations. Cette complexité souligne l'intérêt d'approfondir les recherches sur les effets concrets du serment, tant dans le comportement des témoins que dans la confiance accordée à cette procédure. Comprendre ces dynamiques pourrait contribuer à renforcer la légitimité du serment et à mieux adapter son usage dans le système judiciaire contemporain.

Serment et Critères de décision

Les résultats des Études 3a et 3b s'inscrivent dans les travaux existants sur la mémoire et la métacognition, notamment autour du compromis entre précision et informativité (grain size, Goldsmith et al., 2002, 2005) et du reality monitoring (Johnson & Raye, 1981 ; Johnson et al., 1993). Contrairement à l'hypothèse initiale selon laquelle la prestation d'un serment renforcerait l'engagement des participants et améliorerait la qualité de leurs réponses, les données recueillies ne montrent pas de différence significative entre les groupes avec serment et sans serment, que ce soit en termes de performance globale, de précision des réponses, ou de certitude exprimée. Plus précisément, la prestation d'un serment ne diminue pas significativement les performances, comme le soulignait également l'étude de Jacquemet et al. (2024). Ce constat invite à nuancer l'hypothèse selon laquelle un engagement moral explicite suffirait à améliorer la qualité des souvenirs rapportés. Plusieurs explications peuvent être avancées : le serment pourrait ne pas avoir été perçu comme suffisamment engageant ou sérieux, notamment en l'absence d'incitations et de sanctions explicites, ou encore générer une charge cognitive accrue susceptible d'altérer les performances mnésiques.

En lien avec les modèles de régulation stratégique du rappel (e.g., reality monitoring ; Johnson et al., 1993, grain size ; Goldsmith et al., 2005), l'analyse du choix de granularité et du niveau de certitude montre également que le serment ne modifie pas significativement la préférence des témoins pour des réponses précises ou approximatives, ni leur niveau de confiance. Toutefois, des tendances émergent : les participants ayant prêté serment manifestent parfois une prudence accrue, se traduisant par un recours significativement plus fréquent à l'abstention en cas de doute (Étude 3a) ainsi que par une préférence (non-significative) pour des réponses plus informatives. Ce constat s'apparente aux modèles de régulation stratégique du rappel qui montrent que la mémoire humaine, notamment en contexte de témoignage, n'est pas un simple processus de récupération passive, mais implique des choix métacognitifs complexes. Ce comportement pourrait refléter une forme de régulation plus stricte, dans laquelle l'engagement moral à dire la vérité pousse à éviter les réponses incertaines, comme le suggèrent les travaux sur le grain size (Ackerman & Goldsmith, 2008 ; Goldsmith et al., 2002). Or, comme le montrent les recherches sur les faux souvenirs et la suggestibilité (Pansky et al., 2011 ; Tuckey & Brewer, 2003), ces indices peuvent être fragiles ou perturbés par le contexte. Dans un environnement où la pression à répondre est forte, le témoin peut choisir de ne fournir que des informations dont il est relativement sûr. Ce compromis stratégique peut être encore renforcé par le serment, qui accentue

l'enjeu du rappel.

Ces études montrent qu'il n'y a pas d'effet significatif du serment sur la relation entre confiance et exactitude des réponses. Bien que le serment modifie les stratégies métacognitives des témoins en favorisant une plus grande prudence et une tendance à l'abstention, il n'impacte pas négativement la relation entre certitude et exactitude, notion très importante dans l'évaluation des témoignages. Même si les analyses globales ne révèlent pas toujours une calibration parfaite entre confiance et exactitude, des corrélations positives sont observées au niveau individuel, confirmant que la certitude reste un indice de la qualité du témoignage, indépendamment de la prestation d'un serment (Brewer & Wells, 2006 ; Wixted & Wells, 2017). L'effet du serment semble donc davantage lié à une modification des modes de réponse qu'à une amélioration réelle de la mémoire. Par ailleurs, la calibration entre confiance et performance dépend également d'autres facteurs, comme la difficulté des questions (Michael & Garry, 2016, 2019) et le temps écoulé entre les réponses.

Enfin, une analyse supplémentaire entre les contextes de passation (serment individuel vs. collectif) révèle des différences intéressantes à relever. Prêter serment de manière individuelle pourrait favoriser des réponses plus précises, un niveau de certitude plus élevé, et de meilleures performances générales, même si ces effets restent relatifs. Cela suggère que le contexte d'engagement permettrait de moduler l'impact psychologique du serment, un engagement individuel renforçant la perception de responsabilité personnelle, là où prêter un serment collectif pourrait diluer cet effet.

En somme, ces travaux soulignent que la prestation d'un serment, ne permet ni d'améliorer ni de dégrader la qualité d'un témoignage. Néanmoins, elle semble influencer de manière plus subtile les stratégies de réponse adoptées par les participants, en favorisant une attitude plus prudente.

Serment et mensonge

Contrairement aux résultats généralement observés dans la littérature (Jacquemet et al., 2024 ; Leal et al., 2016 ; Lyon & Dorado, 2008 ; Peer & Feldman, 2021), notre dernière étude n'a pas mis en évidence d'effet du serment sur la réduction du mensonge : la très grande majorité des participants ont menti, qu'ils aient prêté serment ou non. Cette absence d'effet peut s'expliquer par plusieurs facteurs contextuels et psychologiques. D'abord, notre protocole se distingue des paradigmes classiques (e.g., tâches économiques ou déclaratives) en plaçant les participants

dans une situation émotionnellement et socialement complexe, où le mensonge apparaît justifié, voire valorisé, en tant qu'acte de loyauté ou de protection empathique. De plus, le serment était introduit après les faits problématiques, ce qui peut avoir limité son effet, les participants ayant potentiellement déjà rationalisé leur choix. La dimension prosociale du mensonge est également importante à prendre en compte (Levine & Lupoli, 2022 ; Levine & Schweitzer, 2015). La forte identification sociale entre les participants (étudiants) et la personne fautive (une "stagiaire" potentiellement perçue comme appartenant au même groupe) a probablement renforcé la loyauté intragroupe (Tajfel, 1974), souvent au détriment de la norme d'honnêteté. Le dilemme moral proposé opposait deux valeurs : la vérité et la loyauté. Dans ce contexte, le serment n'a pas suffi à réorienter la décision. Sur le plan méthodologique, l'absence de sanction explicite en cas de parjure a pu diminuer la portée contraignante du serment. Par ailleurs, comme dans Jacquemet et al. (2013), la manipulation de l'aversion à la culpabilité n'a pas produit d'effet significatif sur la fréquence des comportements mensongers, probablement parce que les participants percevaient leur mensonge comme moralement justifié. Toutefois, les participants ayant menti dans la condition d'aversion forte ont présenté une diminution des éléments crédibles dans leur discours, ce qui pourrait suggérer une contrainte cognitive plus marquée dans ce groupe.

L'absence de sanction crédible en cas de parjure apparaît comme un facteur limitant majeur. Dans les contextes expérimentaux antérieurs, souvent issus de l'économie, des enjeux financiers directs renforçaient la valeur contraignante du serment. Notre approche, visant à reproduire des conditions plus proches de la réalité judiciaire, révèle que le serment peut être perçu comme symbolique lorsqu'il n'est pas soutenu par un système normatif et punitif crédible. Contrairement aux résultats attendus (où mentir est souvent plus coûteux cognitivement, Suchotzki et al., 2017), aucune différence n'a été observée entre les conditions concernant les temps de décision. Cela appuie l'hypothèse selon laquelle le choix de mentir aurait été anticipé en amont de la prise de décision, ce qui aurait contribué à atténuer les conflits cognitifs généralement associés au mensonge.

Toutefois, l'analyse des indices verbaux de crédibilité révèle une dynamique intéressante. Les participants ayant prêté serment étaient perçus comme globalement moins crédibles par les évaluatrices, qui ignoraient si ces témoins avaient prêté serment ou non. Cela suggère que l'effet du serment ne réside pas dans la simple reconnaissance consciente de cet engagement, mais plutôt dans la manière dont il influence la production du discours. Certains marqueurs verbaux typiquement associés à la sincérité, tels que les rectifications spontanées ou les détails auditifs

(Evans et al., 2013), étaient moins présents chez les participants sous serment. Cette réduction pourrait refléter une difficulté à composer un discours mensonger suite à une charge cognitive et morale accrue lors de la production du mensonge sous serment. Ainsi, bien que le serment n'ait pas empêché les participants de mentir, il semble avoir rendu cette tâche plus difficile, sans toutefois augmenter significativement le temps de décision. Cette difficulté accrue pourrait entraver l'efficacité des stratégies discursives mises en œuvre pour paraître crédible, rendant le mensonge plus coûteux à produire et pouvant expliquer la diminution des indices verbaux de sincérité observés.

En résumé, cette quatrième étude montre que prêter serment ne suffit pas toujours à garantir la vérité, notamment quand les personnes se trouvent dans des situations sociales ou émotionnelles compliquées (e.g., loyauté envers quelqu'un, peur des conséquences, pression sociale). Elle montre également la nécessité d'intégrer des outils méthodologiques plus fins pour mieux saisir les conflits intérieurs qui s'opèrent lorsque les individus hésitent entre dire la vérité, rester loyal envers quelqu'un ou suivre leur propre morale.

9.2 Implications théoriques

9.2.1 L'efficacité morale du serment : un modèle dynamique et contextuel

Ces résultats confirment que le serment n'agit pas toujours comme un puissant facteur améliorant la vérité des témoignages. En effet, si la Scoping Review met en avant que le serment mobilise des valeurs morales et diminue la propension à mentir, cette thèse apporte de nouveaux éclairages sur la façon dont le serment pourrait modifier les stratégies métacognitives à la fois au sein des témoignages honnêtes (études 3a et 3b) et mensongers (étude 4). Dans notre contexte, ce constat suggère que le serment est susceptible d'agir davantage sur la régulation stratégique du rappel.

Nos travaux, tels que les travaux antérieurs (Jacquemet, James, Luchini et al., 2021 ; Jacquemet, Luchini, Rosaz & Shogren, 2021 ; Jacquemet et al., 2019), renforcent l'idée d'une approche plurifactorielle, dans laquelle l'effet du serment pourrait résulter de l'interaction dynamique entre plusieurs dimensions : la nature morale de la situation (notamment le degré de conflit éthique impliqué), les motivations relationnelles et prosociales (telles que la loyauté ou la protection d'autrui) et enfin, la crédibilité perçue du système normatif et des sanctions. Cette complexité s'inscrit dans le prolongement des théories de la moralité, qui reconnaissent que les

individus naviguent entre plusieurs registres normatifs (honnêteté, loyauté, compassion, justice, etc.), parfois en tension (Abbott, 2024; Haidt, 2012). Le serment ne constitue pas un levier comportemental universel, mais il agit dans une logique de contexte moral, social et émotionnel. Il perd de sa force normative face à des dilemmes éthiques complexes (loyauté, protection, solidarité). Il est difficilement concevable que le serment agisse comme un simple inhibiteur du mensonge ou un activateur d'honnêteté. Il faut davantage penser à une dynamique du serment, intégrant les conflits de valeurs, les normes concurrentes et la hiérarchisation subjective des obligations morales.

Par ailleurs, l'absence d'effet significatif sur les temps de décision observés dans notre quatrième étude, bien qu'en contraste avec les données de la littérature sur le mensonge, apporte un éclairage important. Dans la littérature, l'augmentation du temps de décision lors de l'émission d'un mensonge est bien documenté (Suchotzki et al., 2017) et à l'inverse, les témoignages les plus fiables sont souvent plus rapides (Ayala et al., 2025). Le fait que nous ne retrouvions pas ces résultats peut suggérer que dans des situations à forte ambivalence morale, les individus ont souvent déjà formé leur intention ou résolu leur dilemme interne avant même la phase de prestation d'un serment et celle de décision. Cette résolution préalable réduirait la charge cognitive habituellement associée au mensonge, ce qui rendrait les écarts dans les temps de décision non-significatifs.

Mais au-delà de la question du mensonge en tant que tel, nos résultats indiquent aussi un effet du serment sur la manière dont les individus régulent leur témoignage, en particulier en adoptant une posture plus prudente. La prestation d'un serment n'a pas diminué la précision des souvenirs rapportés (à l'instar de Jacquemet et al., 2024), il a induit un renforcement du monitoring chez les participants : ceux-ci ont adopté une posture plus prudente, montré plus de réserve dans leurs affirmations, et exprimé davantage d'incertitude dans des souvenirs très accessibles (rappelés dans la majorité des cas et avec exactitude) par rapport à des témoins n'ayant pas prêté serment. Ce phénomène souligne que l'impact du serment peut résider davantage dans la manière dont les individus évaluent et présentent leur déclaration que dans la modification du fond de ce contenu.

9.2.2 Le rôle complexe du serment sur les plans cognitif et social dans l'évaluation du témoignage

L'évaluation de la crédibilité des témoignages dans l'étude sur le mensonge révèle un paradoxe intéressant : les témoins ayant prêté serment montrent une diminution des indices verbaux habituellement associés à la sincérité, comme les rectifications spontanées ou les détails auditifs. Une explication plausible réside dans le coût cognitif accru induit par la prestation de serment. Mentir est une activité cognitivement exigeante : elle suppose de construire un récit plausible, d'inhiber la vérité, de rester cohérent et de contrôler son langage non verbal. Le serment, en ajoutant une pression morale explicite, pourrait accroître cette charge cognitive, au point de perturber les stratégies discursives visant à produire un mensonge crédible. Ainsi, les discours produits sous serment pourraient être moins riches ou moins naturels, ce qui les rendrait moins convaincants.

Cette hypothèse est renforcée par les effets observés dans la manipulation de l'aversion à la culpabilité. Dans la condition de forte aversion, les discours produits sous serment sont perçus comme particulièrement peu crédibles, suggérant que la combinaison d'une pression morale et d'un contexte émotionnellement chargé dégrade la performance verbale, en rendant plus difficile la gestion du mensonge. À l'inverse, dans des conditions émotionnelles moins contraignantes, l'effet du serment semble atténué. Ces résultats appuient les critiques formulées dans la littérature à l'égard des approches fondées exclusivement sur les marqueurs verbaux de sincérité. Comme le rappellent Evans et al. (2013), la crédibilité ne peut être évaluée de manière fiable sur la base d'indices isolés, décontextualisés. Nos résultats illustrent précisément cette limite : un discours peut être moins riche en marqueurs de sincérité sans pour autant être moins honnête, simplement parce qu'il a été produit dans des conditions plus exigeantes sur le plan cognitif et émotionnel. Dès lors, la crédibilité perçue apparaît comme un construit contextuel, influencé à la fois par la nature du discours, par l'état interne du locuteur, et par les attentes implicites des évaluateurs.

De plus, les résultats de l'étude 4 mettent en lumière que des facteurs sociaux, tels que l'identification sociale, peuvent l'emporter sur l'engagement moral formel que représente le serment. Cela suggère que le comportement des témoins ne se règle pas uniquement sur des normes abstraites de vérité, mais aussi sur des logiques identitaires et relationnelles. Haslam et al. (2015) soulignent que la conformité ou l'obéissance ne sont jamais des réponses pas-

sives à une autorité extérieure, mais résultent d'une identification active à un rôle, une figure ou un groupe perçu comme légitime. Dans notre protocole, cette identification est renforcée non seulement par l'autorité du directeur de recherche et la référence institutionnelle au CNRS, mais aussi par le statut particulier de la stagiaire, jeune et en position vulnérable, face à des participants eux-mêmes majoritairement jeunes, étudiants. Cette proximité générationnelle et de statut peut accentuer l'empathie et le sentiment de solidarité, créant une dynamique sociale où protéger la stagiaire devient une norme tacite. Ainsi, cela met en lumière une tension entre normes morales concurrentes : d'un côté, l'injonction à dire la vérité induite par le serment ; de l'autre, des obligations perçues envers son groupe de référence, qui peuvent aller jusqu'à légitimer le mensonge. Cette dynamique invite à repenser le serment non pas comme une garantie morale universelle, mais comme un phénomène socialement situé, traversé par des rapports de pouvoir, des appartenances symboliques et des évolutions culturelles. De plus, les différences générationnelles et professionnelles relevées dans nos études (Études 2a et 2b) illustrent cette variabilité de la réception et de l'efficacité du serment. Les processus de laïcisation, de désacralisation des institutions, ou encore la défiance croissante envers l'autorité judiciaire ont pu participer à l'affaiblissement de sa valeur symbolique.

Dès lors, la portée du serment ne peut être comprise indépendamment du contexte socio-culturel dans lequel il est prononcé. Ce n'est plus un acte performatif opérant par sa simple énonciation, mais un dispositif symbolique dont l'efficacité dépend de la reconnaissance sociale qu'il suscite. Cela remet en cause la validité d'une approche universaliste du serment dans les systèmes judiciaires, et souligne la nécessité d'y intégrer des facteurs identitaires, culturels et contextuels. Loin de constituer un simple gage de sincérité, il semble plutôt fonctionner comme un modulateur de la charge cognitive et morale, dont l'effet sur la crédibilité perçue dépend des conditions internes (culpabilité, stress) et externes (visibilité du serment, attentes sociales). Cette complexité appelle à dépasser les approches purement cognitives pour mieux saisir les mécanismes sociaux, symboliques et émotionnels qui modulent les effets du serment dans le contexte judiciaire.

9.3 Implications pratiques

9.3.1 Dans le système judiciaire

Nos résultats soulignent des limites importantes quant à l'efficacité du serment, particulièrement lorsqu'il intervient dans des contextes moralement ambigus. Dans notre dernière étude, le serment voit son pouvoir normatif diminuer lorsque les témoins sont confrontés à des conflits de valeurs, comme ceux opposant la loyauté envers un proche à la fidélité aux faits ou à l'intérêt collectif. Ce type de dilemme, fréquent dans des affaires impliquant des relations interpersonnelles fortes (violences intrafamiliales, témoignages en faveur d'un proche, situations impliquant une hiérarchie affective ou professionnelle), place les individus face à des décisions complexes. Dans de telles situations, la norme d'honnêteté véhiculée par le serment peut être relativisée ou contournée au nom d'autres principes moraux perçus comme légitimes, tels que la compassion ou la loyauté. Ces dynamiques sont désormais bien documentées dans la littérature sur les mensonges prosociaux (Levine & Lupoli, 2022 ; Lupoli et al., 2017), et nos résultats les confirment. Le serment, en ce sens, ne saurait être conçu comme un dispositif isolé et uniforme, mais doit être compris comme une norme d'engagement dont la portée dépend fortement du contexte émotionnel, relationnel et moral dans lequel il est mobilisé. Ainsi, toute généralisation de son efficacité sans prise en compte de ces variables expose à un usage illusoire ou inéquitable dans la pratique judiciaire. Ces observations plaident en faveur d'une amélioration des pratiques entourant la prestation de serment, notamment dans les situations à forte charge émotionnelle ou relationnelle. Plutôt que de s'en remettre à une injonction uniforme d'honnêteté, il serait plus pertinent d'intégrer des dispositifs permettant de reconnaître et d'encadrer les conflits de normes morales auxquels les témoins peuvent être confrontés. Par exemple, des formations à destination des juges et enquêteurs pourraient les sensibiliser aux dilemmes éthiques susceptibles d'influencer la sincérité d'un témoignage, sans pour autant impliquer une volonté de nuire ou de tromper. De plus, l'introduction de procédures alternatives ou complémentaires au serment, comme des entretiens préparatoires, pourrait aider à mieux contextualiser les récits sans les discréditer a priori. Il s'agirait ainsi de passer d'une approche prescriptive à une approche compréhensive du témoignage dans ces cas sensibles.

Toutefois, les résultats de notre scoping review, ainsi que ceux issus de nos études préliminaires et de notre quatrième étude, confirment que le serment continue d'exercer une influence

significative sur la crédibilité perçue des témoins, mais cette influence est complexe. En effet, les témoins ayant prêté serment présentent notamment une diminution des indices verbaux traditionnellement associés à la sincérité, tels que les rectifications spontanées ou les détails auditifs. Le serment agit en tant que signal d'engagement moral explicite, mais il pourrait accroître la charge cognitive du témoin, en particulier lorsque celui-ci doit mentir. Mentir implique déjà une activité cognitive exigeante : construction d'un récit cohérent, inhibition de la vérité, contrôle du langage verbal et non verbal. Le serment, en ajoutant une pression morale, intensifie cette charge cognitive, ce qui peut rendre les stratégies discursives moins naturelles, moins riches, et paradoxalement, diminuer la crédibilité du témoignage. Cette dynamique est amplifiée dans des contextes émotionnellement chargés, notamment en présence d'une forte aversion à la culpabilité, où le discours sous serment est perçu comme particulièrement peu convaincant.

Pour la pratique judiciaire, ces résultats mettent en évidence la nécessité d'une approche plus nuancée dans l'évaluation des témoignages sous serment. En effet, les professionnels de la justice doivent être formés à comprendre que l'absence de certains indicateurs verbaux traditionnellement associés à la sincérité ne signifie pas automatiquement que le témoin ment. Cette absence peut plutôt résulter des effets cognitifs et émotionnels liés à la pression exercée par le serment, qui influence la façon dont le témoin construit son discours.

Par ailleurs, cette même pression morale peut, dans certains cas, faciliter la détection des mensonges, en perturbant les stratégies discursives des témoins malhonnêtes. Cependant, cette complexité cognitive s'accompagne d'un risque majeur : le serment peut également introduire des biais dans la perception des témoignages. La crédibilité accordée aux témoins sous serment est souvent influencée par des attentes culturelles ou individuelles sur ce que devrait être un comportement sincère. Ces attentes peuvent fausser les jugements, créant ainsi des inégalités entre témoins selon leur style d'expression, leur aisance à simuler la sincérité ou leur capacité à gérer la pression du serment. Ces réflexions vont dans le sens des préoccupations déjà soulevées dans la littérature, où l'on observe un décalage important entre les connaissances empiriques sur la détection de mensonges et les pratiques professionnelles actuelles. En effet, de nombreux acteurs judiciaires continuent de s'appuyer sur des critères intuitifs, mais non validés scientifiquement, pour évaluer la véracité d'un témoignage (Chung et al., 2022 ; Dodier & Payoux, 2017 ; Krix et al., 2015 ; Strömwall et al., 2004 ; « A World of Lies », 2006). Dans ce contexte, le serment peut engendrer une confiance illusoire chez les juges ou jurés, renforçant leur sentiment de fiabilité à l'égard du témoignage sans pour autant garantir une amélioration

réelle de la qualité de l'information rapportée. Cela souligne combien il est important de mieux former les professionnels de la justice à la psychologie du témoignage, en particulier pour leur apprendre à différencier les signes fiables d'un mensonge des simples idées reçues ou intuitions. Cette recommandation, déjà faite dans plusieurs systèmes judiciaires (Granhag et al., 2005 ; Sumampouw et al., 2022 ; Wise & Safer, 2004 ; Wise et al., 2010, 2011), reste une priorité pour éviter les erreurs dans l'évaluation des témoignages.

Enfin, il serait pertinent, lors de l'évaluation des témoignages, de dissocier clairement l'acte de prêter serment de la mesure de la crédibilité du témoin. Cette prise de conscience pourrait contribuer à encourager une analyse plus critique et contextualisée des témoignages.

Recommandations pour l'administration du serment

Contextualisation de l'administration du serment

Cette thèse soulève des questions intéressantes concernant l'utilisation d'un serment dans nos procédures judiciaires. Actuellement, la prestation d'un serment n'est pas systématique lors des auditions réalisées au cours d'une enquête. Intégrer un serment pourrait encourager les témoins à faire preuve de plus de prudence dans leurs témoignages, notamment lorsqu'ils sont appelés à témoigner à plusieurs reprises. Davantage de prudence peut inciter à une plus grande attention et à une discrimination plus rigoureuse des informations communiquées, ce qui contribuerait à améliorer les procédures de recueil du témoignage. Cependant, si prêter serment augmente la charge cognitive des témoins, cela pourrait également nuire à la qualité de leur rappel. L'utilisation du serment dans les procédures judiciaires doit donc être soigneusement évaluée. Des études supplémentaires sont nécessaires pour mieux comprendre les impacts potentiels de la prestation d'un serment sur les témoins et la qualité de leurs témoignages (voir partie suivante sur les "recherches futures" 9.5.2).

Renforcement du système normatif

L'absence perçue de sanctions crédibles constitue un frein potentiel à l'efficacité du serment. Lors d'un procès, les sanctions relatives au parjure ne sont pas automatiquement rappelées. Comme le fait de prêter serment à une valeur juridique, le témoin est censé connaître les conséquences d'un faux témoignage. Une première piste d'amélioration consisterait donc à renforcer le cadre normatif qui accompagne sa prestation. L'impact du serment dépendrait

en grande partie de la clarté avec laquelle les témoins perçoivent les conséquences juridiques d'un faux témoignage. Il serait ainsi pertinent, avant la prestation, d'expliciter avec précision les sanctions encourues, telles que celles prévues par l'article 434-13 du Code pénal, qui punit le faux témoignage de cinq ans d'emprisonnement et de 75 000 euros d'amende. Cette information pourrait être renforcée par une présentation concrète, illustrée d'exemples anonymisés, des conséquences réelles d'une condamnation pour parjure, tant sur le plan professionnel que personnel. Au-delà de l'information, il pourrait être nécessaire d'améliorer la crédibilité perçue de ces sanctions par une politique plus active de poursuites judiciaires et une communication plus transparente sur les cas avérés. L'effet de cette démarche pourrait être accru par la remise au témoin d'un document écrit récapitulant ses obligations légales et les sanctions associées, afin de maintenir la saillance cognitive de cet engagement dans la durée.

Approche différenciée

Nos résultats, à l'instar de travaux antérieurs, indiquent que, dans certaines situations, notamment celles où le mensonge est motivé par des raisons prosociales, la prestation d'un serment traditionnel perd en efficacité. Lorsque la volonté de protéger un proche ou d'éviter un préjudice social prévaut sur le devoir de vérité, le serment devient un outil insuffisant. Il serait alors nécessaire d'identifier en amont les contextes à risque, par exemple, les cas de conflits de loyauté familiaux ou de pressions communautaires, afin d'adapter la procédure. Dans ces cas, on pourrait envisager des dispositifs alternatifs ou complémentaires, tels que des entretiens confidentiels préalables à la prestation du serment, des modalités de témoignage protégées (e.g., témoignage à huis clos, par visioconférence, ou anonymisé), ou encore des formules de serment spécifiques qui reconnaissent explicitement les tensions morales auxquelles le témoin peut être confronté. Ces dispositifs viseraient à préserver l'intégrité du témoignage sans exposer le témoin à une violence morale ou sociale excessive, tout en respectant les attentes et exigences du système judiciaire. Cela s'inscrit dans une approche différenciée de la prestation d'un serment en fonction des enjeux. Dans le cadre d'un témoignage, le renforcement du système normatif pourrait suffire à garantir l'honnêteté des déclarations. Par exemple, témoigner du passage d'un véhicule à une heure donnée, sans lien affectif avec les personnes impliquées. En revanche, dans des contextes impliquant des enjeux relationnels, affectifs ou moraux, une approche plus nuancée serait plus adaptée. Il s'agirait de tenir compte à la fois des limites du serment face aux motivations prosociales et du risque d'altérer la qualité du témoignage en surchargeant cognitivement le témoin.

tivement le témoin. Cette approche différenciée permettrait de préserver à la fois l'exigence de vérité et le respect des conditions psychologiques et morales dans lesquelles s'exprime la parole judiciaire.

Gestion des effets cognitifs du serment

L'un des effets observés dans notre scoping review et mis en évidence dans notre quatrième étude est l'augmentation de la charge cognitive consécutive à la prestation du serment. Cela signifierait que témoigner après avoir prêté serment mobiliserait davantage de ressource cognitives, qui pourrait complexifier le rappel des faits. Cette hypothèse souligne l'importance de clarifier auprès des témoins que le serment ne vise pas une perfection mnésique, mais plutôt l'honnêteté et la sincérité du témoignage.

Cela suggère que le serment devrait être repensé comme un outil communicationnel, et non comme une simple contrainte juridique. À l'instar des cadres d'entretien (Demarchi & Py, 2006 ; Memon et al., 2010) et des consignes données aux témoins, il est important de clarifier explicitement l'objectif du serment afin d'influencer positivement la qualité du rappel. Il ne s'agit pas d'exiger un témoignage parfait, mais d'encourager l'honnêteté, la transparence et l'effort sincère de restitution. Une telle clarification permettrait de réduire la pression mnésique perçue et de légitimer l'expression de doutes, d'oublis ou d'incertitudes, qui font naturellement partie du processus de remémoration. Cela contribuerait à limiter les reconstructions approximatives, souvent involontaires, qui visent à "combler les vides" pour paraître crédible. De plus, nos données suggèrent que le serment peut diminuer la certitude subjective, même face à des souvenirs exacts. Cet effet peut, contre-intuitivement, être exploité de manière bénéfique : il incite à une posture plus prudente, moins assertive, dans l'expression des souvenirs. En contexte judiciaire, cela pourrait être valorisé comme un indicateur de sincérité et de rigueur plutôt que comme un signe de faiblesse ou d'incompétence. Il serait ainsi souhaitable de les sensibiliser à la légitimité d'exprimer des incertitudes ou des oublis, plutôt que de tenter de combler les lacunes par des reconstructions approximatives. Par ailleurs, les effets observés sur la certitude subjective, notamment la diminution de la confiance dans des réponses pourtant correctes, pourraient être valorisés en encourageant les témoins à adopter une posture plus prudente et réfléchie dans leur manière de témoigner.

9.4 Implications méthodologiques

9.4.1 Mensonge en contextes à forts enjeux : un cadre expérimental réaliste et ses implications sociales et éthiques

Le protocole utilisé dans l'étude 4, crée une situation à forts enjeux sociaux et éthiques. Les participants sont confrontés à un dilemme : doivent-ils mentir pour protéger l'intégrité sociale de la stagiaire de recherche (mensonge prosocial), ou dire la vérité pour préserver l'intégrité scientifique ? Cette mise en situation, renforcée par la présence d'une figure d'autorité ("le directeur de la recherche"), par un serment d'honnêteté filmé, et par un contexte officiel (référence au CNRS), confère une forte charge morale à la décision des participants.

De nombreuses études sur le mensonge s'appuient sur des situations à faible enjeu, mais les comportements varient significativement selon la gravité des enjeux. Par exemple, Whelan (2014) a montré que certains indices subjectifs du mensonge, comme l'authenticité émotionnelle et les réactions affectives, n'émergent que dans des contextes réels à forts enjeux, tels que des appels publics d'aide pour des proches disparus ou assassinés. De même, Zak et al. (2021) ont observé que les réponses physiologiques lors de ruptures de promesses dans un jeu à forts enjeux financiers diffèrent selon la gravité des conséquences, traduisant une charge cognitive et émotionnelle accrue. Enfin, Caso et al. (2005) et Carr (2024) ont documenté que les mensonges à forts enjeux s'accompagnent de modifications linguistiques (réduction des pronoms personnels, tonalité émotionnelle amoindrie) et comportementales (moins de gestes, plus de retenue).

Notre protocole, en immergeant les participants dans une situation réaliste à forte pression morale et sociale, s'inscrit pleinement dans cette perspective. Le taux élevé de mensonges (près de 90 %) observé s'explique en grande partie par cette configuration : le mensonge cesse d'être un simple acte expérimental décontextualisé pour devenir une réponse socialement légitime, justifiée par la protection d'une tierce personne et la reconnaissance d'une autorité crédible.

Cette forte implication morale s'accompagne d'une dynamique sociale importante. Les travaux de Haslam et Reicher (2012), Haslam et al. (2014) et Haslam et al. (2015) montrent que la conformité ou l'obéissance ne sont pas passives, mais dépendent de l'identification active à l'autorité ou au groupe ainsi que de la perception de sa légitimité. Dans notre protocole, l'autorité incarnée par le directeur, la référence institutionnelle au CNRS, et le cadre scientifique crédible renforcent cette identification, expliquant l'engagement sincère et la complexité morale

des mensonges observés. Cependant, comme le soulignent Haslam et al. (2015), insister sur le pouvoir des rôles sociaux pour expliquer ces comportements peut poser un dilemme éthique, en réduisant les individus à de simples victimes d'une dynamique sociale et en les exonérant partiellement de leur responsabilité morale. Notre étude questionne précisément ce point en explorant comment des individus ordinaires, dans un cadre prescrit, choisissent de mentir pour des motifs pro-sociaux ou moraux, mettant en lumière des comportements humains complexes et ambivalents.

Enfin, ces résultats ont une portée importante pour les contextes judiciaires, où les enjeux sociaux, moraux et personnels sont souvent cruciaux. Les mensonges dans ces situations, visant à protéger un proche ou à éviter une sanction, présentent des caractéristiques spécifiques difficilement appréhendables par les paradigmes expérimentaux classiques à faible enjeu. Comprendre le rôle de la pression sociale, de l'identification au groupe et de la légitimité perçue est donc essentiel pour améliorer les méthodes d'évaluation de la crédibilité et saisir la complexité morale des décisions dans le domaine judiciaire.

9.5 Limites et perspectives futures

9.5.1 Limites méthodologiques

Nos études présentent diverses limites. La première concerne la composition de nos échantillons, majoritairement constitués d'étudiants. Ils ne reflètent pas la diversité réelle des témoins dans les procédures judiciaires. En pratique, les témoins peuvent différer considérablement en fonction de l'âge, du niveau d'instruction, de l'appartenance socioculturelle et de la stabilité émotionnelle. Cette hétérogénéité pourrait jouer un rôle non négligeable dans l'efficacité perçue ou réelle du serment, et limite donc la généralisation directe de nos résultats à l'ensemble de la population.

La deuxième limite réside dans nos protocoles qui, certes, ont été conçus pour se rapprocher au mieux de situations de témoignage authentiques, mais restent des simulations réalisées en laboratoire. Ils ne peuvent reproduire fidèlement l'ensemble des dimensions émotionnelles, juridiques et sociales qui caractérisent un véritable témoignage en contexte judiciaire : poids de la responsabilité légale, stress lié à l'environnement institutionnel, ou encore pression sociale explicite ou implicite. Ces éléments contextuels, difficilement simulables, pourraient interagir de manière significative avec les effets du serment et en altérer l'impact.

De plus, la compréhension des processus décisionnels liés au mensonge dans nos études demeure partielle. Si nos résultats révèlent certaines tendances, ceux-ci ne permettent pas d'identifier clairement le poids des variables utilisées par les participants pour choisir de dire la vérité ou mentir. Or, dans des situations à forte implication morale ou émotionnelle, ces choix peuvent être influencés par des processus complexes qu'il serait difficile de capturer sans recourir à des méthodes complémentaires telles que des entretiens post-expérimentaux. L'absence de ces données qualitatives dans notre protocole limite donc notre capacité à comprendre finement les logiques individuelles derrière l'acte de mentir ou de dire la vérité.

Dans la quatrième étude, un constat central émerge : la quasi-totalité des participants a choisi de mentir, ce qui rend difficile l'observation d'un éventuel effet du serment sur la propension à dire la vérité. En réalité, la structure même du protocole a pu induire un effet plafond, dans lequel la pression sociale et morale exercée par le contexte (protection de la stagiaire, autorité du directeur, référence au CNRS) a largement orienté les choix des participants vers le mensonge. Dans une telle configuration, le serment ne peut produire d'effet différentiateur, non pas parce qu'il est inefficace en soi, mais parce que les circonstances poussent fortement à la transgression de la norme de vérité. Toutefois, il reste possible que le serment ait modifié la manière dont le mensonge est vécu ou formulé, en rendant sa production plus coûteuse cognitivement ou émotionnellement. Cette hypothèse nécessiterait des mesures indirectes (e.g., charge cognitive, culpabilité, hésitations verbales) que nous envisageons de mobiliser dans de futures études (voir section 9.5.2). Enfin, la question de la charge cognitive constitue également une limite importante. Si certaines de nos interprétations s'appuient sur l'idée que le serment augmente l'effort cognitif, notamment en incitant à une forme de contrôle discursif accru, nous ne disposons d'aucune mesure directe de cette charge cognitive dans nos études. Il ne s'agit donc que d'hypothèses fondées sur des indices indirects tels que la diminution de certains marqueurs de sincérité, et des résultats issus de notre scoping review. Sans recours à des outils objectifs (mesures physiologiques, pupillométrie, etc.), cette piste explicative reste spéculative. Une autre limite de ce protocole concerne l'absence d'une mesure explicite de la culpabilité ressentie. Sans une telle mesure, il est difficile d'établir un lien causal entre l'aversion à la culpabilité, le serment et les comportements observés. Il est possible que notre consigne ait rempli son rôle, mais que les participants n'aient pas nécessairement ressenti de culpabilité s'ils justifiaient leur comportement d'une manière qui les protège sur le plan moral (e.g., rationalisation, diffusion de la responsabilité, minimisation de la transgression). Ainsi, intégrer une mesure directe de la

culpabilité perçue permettrait de s'assurer de l'influence de nos consignes (par exemple Cohen et al., 2011). De plus, l'évaluation subjective de la crédibilité réalisée dans l'étude 4 comporte des biais. Les évaluatrices ont pu être influencées par des facteurs non liés à la véracité du discours, tels que les caractéristiques physiques et communicationnelles du locuteur. Nos résultats, qui montrent un effet du serment sur la crédibilité perçue même en l'absence d'effet sur la véracité objective, soulignent cette ambiguïté dans nos interprétations.

9.5.2 Directions de recherches futures

Compte tenu des résultats obtenus et des limites précédemment exposées, il apparaît pertinent d'approfondir les pistes de réflexion et les axes de discussion apportés par cette thèse.

L'influence de la prestation d'un serment sur la crédibilité de celui qui le prête n'a également été étudiée que ponctuellement au travers d'expérimentations mettant en place des scénarios où l'observateur se représente la scène et donne son jugement, soit lors de témoignages incluant peu d'informations contextuelles. À ce jour, il est encore difficile d'estimer le poids de la prestation d'un serment lors d'un procès sur l'évaluation de la crédibilité de son prêteur. Il pourrait être intéressant d'approfondir ces premiers résultats au travers de l'observation d'audiences au tribunal, en questionnant directement les observateurs jurés ou professionnels de ces procès et ainsi recueillir leur évaluation au milieu d'autres informations contextuelles qui viendraient compléter le contexte de prestation. Concernant les indicateurs du mensonge sous serment, nous avons récemment conçu une nouvelle étude visant à étudier le rôle d'un serment d'honnêteté dans la crédibilité des témoignages et dans la capacité des individus à mentir. Cette étude est assez similaire à celle réalisée en complément de l'étude 4 sur le PBCAT. En effet, en reprenant les témoignages obtenus à l'issue de cette étude, nous comptons présenter à plus grande échelle plusieurs d'entre eux à des participants afin qu'ils en évaluent la crédibilité. À la différence des analyses avec le PBCAT, les participants devront évaluer la crédibilité du témoignage selon deux propositions inspirées de l'étude de Wu et Cai (2018) en indiquant sur une échelle de 1 à 7 leur niveau d'accord avec chaque proposition. Cette opération sera répétée huit fois. Parmi ces huit témoignages, quatre seront automatiquement précédés d'un serment, tandis que quatre ne le seront pas, et comme dans l'étude 4 les participants ne seront pas au courant de sa présence. L'étude a reçu l'avis favorable du Comité d'Éthique de la Recherche de l'Université de Toulouse (numéro d'enregistrement 2025-1004, en date du 18/02/2025).

Une autre piste de recherche consisterait à approfondir l'influence des caractéristiques in-

dividuelles sur l'observation de l'efficacité du serment. Les travaux existants suggèrent que certains facteurs, comme la religiosité, les valeurs morales personnelles, l'expérience passée avec le système judiciaire, ou encore le degré de confiance institutionnelle, peuvent moduler la manière dont le serment est perçu, compris, et intégré. Sans prétendre établir un profil-type du "bon témoin", il serait utile de mieux comprendre ces dynamiques différencierées afin de penser une prestation de serment plus contextualisée, potentiellement ajustable selon les profils. Cette approche permettrait de respecter la pluralité des conceptions morales, tout en maximisant la portée de l'engagement induit. Dans une étude d'ores et déjà conçue, nous proposons d'inclure une analyse des représentations sociales combinée à une analyse de la personnalité des individus qui permettrait d'approfondir notre compréhension des facteurs intraindividuels vis à vis du serment. Pour cela, nous utiliserons le modèle du Big Five en français (Plaisant et al., 2010), également connu sous le nom de modèle des cinq grands facteurs de personnalité. Il s'agit d'une théorie permettant d'identifier cinq dimensions principales de la personnalité humaine. Ces cinq dimensions sont E (Extraversion, Energie, Enthousiasme) ; A (Agréabilité, Altruisme, Affection) ; C (Conscience, Contrôle, Contrainte) ; N (émotions Négatives, Névrosisme, Nervosité) ; O (Ouverture, Originalité, Ouverture d'esprit). Il est largement utilisé dans la recherche en psychologie et en sciences sociales. Cette étude a reçu l'avis favorable du Comité d'Éthique de la Recherche de l'Université de Toulouse (numéro d'enregistrement 2024-838, en date du 19/03/2024).

Face aux limites observées du serment dans certaines situations, il conviendrait d'examiner d'autres formes possibles d'engagement moral. Plusieurs pistes pourraient être envisagées : des déclarations personnalisées d'intention de dire la vérité, écrites ou orales, formulées dans les mots du témoin lui-même ; des documents synthétiques rappelant les obligations légales remis en amont de l'audition ; ou encore des formes rituelles alternatives, non nécessairement religieuses, mais s'inspirant de pratiques professionnelles ou culturelles reconnues, capables de générer un effet de solennisation. Ces dispositifs n'ont pas vocation à remplacer le serment, mais à le compléter dans les cas où il échoue à produire un engagement subjectivement fort. Leur évaluation nécessiterait des protocoles expérimentaux intégrant également une réflexion juridique sur leur validité procédurale. Ainsi, au travers de la mise en place d'une autre étude, nous avons commencé à explorer une formulation différente du serment prêté par un témoin, et cela dans un autre contexte que celui du témoignage. En effet, dans le domaine de la recherche et de l'enseignement supérieur, les acteurs se doivent d'adopter des conduites intègres et éthiques

adaptées. À cette fin, des décrets et arrêtés du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche explicitent les exigences relatives à l'intégrité scientifique du chercheur et de son établissement (e.g., Décret n° 2021-1572 du 3 décembre 2021). Malgré cela, et même si elles sont difficilement quantifiables, de nombreuses fraudes sont commises, pouvant concerner jusqu'à 2% de l'ensemble des publications scientifiques annuelles (Rapport de l'OPECST publié dans le JO du Sénat, 2015). Ainsi, au sein du domaine éducatif, les futurs chercheurs doivent maintenant prêter serment à l'issue de leur soutenance de thèse de doctorat, s'engageant ainsi "à respecter les principes et les exigences de l'intégrité scientifique" (Article L612-7 du code de l'éducation). L'objectif de cet engagement, du point de vue du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, est d'impliquer le jeune docteur dans sa posture intègre de chercheur. Ainsi, ce projet de réforme du doctorat a été l'occasion de mener une étude comparative entre la perception qu'ont les chercheurs vis-à-vis de plusieurs notions relatives à l'intégrité scientifique en fonction du fait qu'ils aient ou non eu à prêter serment à l'issue de leur thèse ou non. L'étude a reçu l'avis favorable du Comité d'Éthique de la Recherche de l'Université de Toulouse (numéro d'enregistrement 2022-488, en date du 24/02/2022), et a été diffusée à travers le réseau du service des thèses. Toutefois, le caractère nouveau de la réforme n'a pas permis de recruter suffisamment de docteurs ayant prêté serment à l'issue de leur thèse. Nous prévoyons de reconduire la diffusion de cette étude, afin de pouvoir observer les effets d'un serment différent de celui d'honnêteté vis-à-vis des conduites d'intégrité scientifique qu'il prône. La réalisation de cette étude permettra de nuancer les résultats de cette thèse notamment autour de l'aspect cérémonial et symbolique que pourrait avoir la prestation d'un serment sans pour autant transformer réellement les comportements de l'individu.

Une des pistes fréquemment évoquées dans la littérature pour expliquer la diminution des comportements malhonnêtes après la prestation d'un serment concerne l'augmentation de la charge cognitive. Toutefois, à notre connaissance, aucune étude n'a encore exploré de manière explicite cette hypothèse à l'aide de mesures physiologiques objectives. Dans notre thèse, nos interprétations reposent sur des inférences théoriques, et non sur des données empiriques établies. Or, la plateforme expérimentale dans laquelle nous avons mené nos études dispose de lunettes oculométriques permettant de mesurer la dilatation pupillaire, un indicateur reconnu de la charge cognitive (Fietz et al., 2022 ; Robison & Unsworth, 2019 ; Unsworth & Robison, 2018 ; van der Wel & van Steenbergen, 2018). Il serait ainsi envisageable de reproduire notre quatrième étude en équipant les participants de ces lunettes, en justifiant leur usage par la réa-

lisation de la tour de Hanoï, tout en les conservant durant l'ensemble de l'entretien. Une telle procédure permettrait d'obtenir des données physiologiques précieuses pour tester plus directement l'hypothèse d'un surcroît d'effort cognitif lié à la prestation de serment.

Concernant la reproduction de notre quatrième étude, telles que spécifiées dans les limites de cette thèse, des améliorations sont nécessaires afin de mieux équilibrer le dilemme auquel le participant est confronté. En effet, cette méthodologie à elle seule pourrait faire l'objet d'une série d'études visant à tester et contrôler plusieurs variables susceptibles d'affecter le mensonge. Suite à cette thèse, deux directions s'offrent à nous. Tout d'abord, nous pourrions envisager de continuer à développer ce protocole non pas uniquement vis-à-vis du serment, mais davantage vis-à-vis du mensonge. En effet, ce protocole permet de faire émerger des comportements malhonnêtes quasi systématiquement et de manière écologique (sans inciter le participant à mentir). À notre connaissance, des protocoles de ce type sont très rares dans la littérature sur le mensonge. Ainsi, une étude reprenant ce paradigme a d'ores et déjà été ré-initiée par des collègues en se focalisant sur l'équilibrage de ce dilemme et les variables susceptibles de l'affecter. Pour cela, les chercheurs ont manipulé des variables telles que la proximité avec l'expérimentateur, les différentes formulations utilisées par la stagiaire pour demander de dissimuler l'oubli de la consigne au participant, ou encore l'identification sociale entre le participant et les protagonistes, en faisant varier la manière dont ces derniers étaient présentés. De plus, un entretien d'explicitation a été mis en place après l'entretien avec le directeur, afin d'approfondir les raisons ayant conduit à la mise en place des comportements mensongers. Ainsi, développer ce paradigme dans cette direction pourrait avoir des implications notables dans le domaine de la recherche sur le mensonge, tant pour identifier les variables modulant son occurrence que pour affiner les outils de détection. Ce cadre expérimental offrirait une opportunité précieuse de croiser données comportementales, subjectives et physiologiques, et de mieux cerner les conditions dans lesquelles le mensonge émerge, se justifie ou se régule. Par ailleurs, dans la continuité des travaux sur le serment, une deuxième orientation consisterait à reprendre ce paradigme en y réintégrant la prestation d'un serment, tout en améliorant sa mise en œuvre. En effet, comme souligné dans les limites méthodologiques de notre quatrième étude, la force du dilemme moral proposé peut être remise en question. Il est probable que la situation n'ait pas suscité un conflit de valeurs suffisamment intense pour activer pleinement les effets normatifs du serment. Si le serment est censé renforcer l'engagement dans des comportements honnêtes, encore faut-il que celui-ci soit confronté par une situation où le mensonge représente une alternative moralement

ou émotionnellement crédible. En l'absence de véritable conflit de valeurs, le serment n'a peut-être tout simplement pas eu à "jouer son rôle". Cette ambiguïté appelle à une conception plus fine des scénarios expérimentaux dans les futures études, de concevoir des scénarios capables de faire émerger un véritable dilemme moral et d'activer des tensions internes entre normes concurrentes (ex. : loyauté, compassion, intérêt personnel vs honnêteté). Une telle conception permettrait de mieux isoler l'effet du serment, en s'assurant que les participants sont réellement confrontés à un choix éthique engageant.

D'autres pistes d'exploration mêlant comportements mensongers et serment pourraient être initiées. Nous pourrions, par exemple, envisager d'accéder aux registres d'archives judiciaires afin d'étudier les procès et leurs issues à travers les témoignages prononcés sous serment. Cela permettrait d'explorer les indicateurs verbaux présents dans les discours de plusieurs témoignages sous serment. En raison des contraintes temporelles de cette thèse, les analyses thématiques du discours des participants de l'étude 4 n'ont pas encore été réalisées, mais sont prévues. À l'aide du logiciel d'analyse de données textuelles IRaMuTeQ, nous pourrions ainsi obtenir une analyse plus fine du contenu des discours que celle fournie par les indicateurs du PBCAT. Nous avons également entrepris des analyses du comportement non verbal de ces participants, à l'aide du logiciel d'analyse automatique des expressions faciales FaceReader, en explorant notamment la fréquence des faux sourires (marqueurs de gêne), que nous avons tenté d'introduire comme nouvelle variable dans nos analyses. Ces analyses sont prévues dans la continuité de cette thèse, et permettront d'approfondir les résultats obtenus.

9.6 Conclusion

À mesure que les procédures d'enquête impliquant la prestation d'un serment gagnent en visibilité dans l'espace public, comme en témoignent les récentes commissions d'enquête sur TikTok et ses effets psychologiques sur les mineurs (Delaporte & Miller, 2025) ou encore sur les fréquences de la TNT (Saintoul, 2024), les cas de faux témoignages attirent également davantage l'attention médiatique, à l'image du Premier ministre actuel F. Bayrou suspecté de parjure devant l'Assemblée nationale. Dans ce contexte, cette thèse apporte un éclairage plus nuancé sur le rôle du serment d'honnêteté dans les procédures de témoignage, en montrant que son efficacité n'est pas systématique, mais dépend largement du contexte moral et social dans lequel il est mobilisé. Si le serment ne constitue pas la panacée espérée pour garantir l'honnêteté tes-

timoniale, il n'en demeure pas moins un outil procédural pertinent, particulièrement pour son influence sur la prudence adoptée par les témoins. Cette thèse souligne l'importance d'adopter une approche contextuelle et prudente dans l'utilisation du serment, reconnaissant que l'amélioration de la qualité testimoniale nécessite une compréhension fine des processus psychologiques et sociaux qui sous-tendent les comportements de témoignage. Cette perspective ouvre la voie à des recherches futures plus écologiques et à des innovations procédurales mieux adaptées à la complexité des situations judiciaires réelles. L'enjeu, pour le système judiciaire, n'est peut-être pas tant de préserver ou d'abandonner le serment, mais plutôt de mieux comprendre quand et comment l'utiliser de manière optimale, en tenant compte de la diversité des contextes et des individus amenés à le prêter.

BIBLIOGRAPHIE

- Abbott, O. (2024). Jonathan Haidt : Social Intuitionism and Moral Foundations Theory. In O. Abbott (Éd.), *Social Theorists of Morality : Essays on Moral Agency* (p. 261-301). Springer Nature Switzerland. https://doi.org/10.1007/978-3-031-75181-3_9
- Abe, N. (2009). The neurobiology of deception : evidence from neuroimaging and loss-of-function studies. *Current Opinion in Neurology*, 22(6), 594-600. <https://doi.org/10.1097/WCO.0b013e328332c3cf>
- Abe, N. (2011). How the brain shapes deception : an integrated review of the literature. *The Neuroscientist*, 17(5), 560-574. <https://doi.org/10.1177/1073858410393359>
- Abric, J.-C. (1971). Experimental study of group creativity : Task representation, group structure, and performance. *European Journal of Social Psychology*, 1(3), 311-326. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420010303>
- Abric, J.-C. (1993). Central System, Peripheral System : Their Functions and Roles in the Dynamics of Social Representations.
- Abric, J.-C. (2001). L'approche structurale des représentations sociales : développements récents.
- Abric, J.-C. (2003). 8. L'étude expérimentale des représentations sociales. In *Les représentations sociales* (p. 203-223, T. 7). Presses Universitaires de France. <https://doi.org/10.3917/puf.jodel.2003.01.0203>
- Abric, J.-C., & Vacherot, G. (1976). Méthodologie et étude expérimentale des relations sociales : tâche, partenaire et comportement en situation de jeu. *Bulletin de psychologie*, 29(323), 735-746. <https://doi.org/10.3406/bopsy.1976.1580>
- Ackerman, R., & Goldsmith, M. (2008). Control over grain size in memory reporting—With and without satisficing knowledge. *Journal of Experimental Psychology : Learning, Memory, and Cognition*, 34(5), 1224-1245. <https://doi.org/10.1037/a0012938>

- Adcock, R. A., Thangavel, A., Whitfield-Gabrieli, S., Knutson, B., & Gabrieli, J. D. E. (2006). Reward-Motivated Learning : Mesolimbic Activation Precedes Memory Formation. *Neuron*, 50(3), 507-517. <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2006.03.036>
- Adler, J. E. (1997). Lying, deceiving, or falsely implicating. *The Journal of Philosophy*, 94(9), 435-452. <https://doi.org/10.2307/2564617>
- Adolphs, R., Tranel, D., & Buchanan, T. W. (2005). Amygdala damage impairs emotional memory for gist but not details of complex stimuli. *Nature Neuroscience*, 8(4), 512-518. <https://doi.org/10.1038/nn1413>
- Akca, D., Larivière, C. D., & Eastwood, J. (2021). Assessing the efficacy of investigative interviewing training courses : A systematic review. *International Journal of Police Science & Management*, 23(1), 73-84. <https://doi.org/10.1177/14613557211008470>
- Alba, F., Launay, C., & Py, J. (Non publié). Knowledge and Beliefs about Witness Testimony among French Legal Professionals.
- Albright, T., & Garrett, B. L. (2020). The law and science of eyewitness evidence. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3675055>
- Amog, K., Pham, B., Courvoisier, M., Mak, M., Booth, A., Godfrey, C., Hwee, J., Straus, S. E., & Tricco, A. C. (2022). The Web-Based “Right Review” Tool Asks Reviewers Simple Questions to Suggest Methods from 41 Knowledge Synthesis Methods. *Journal of Clinical Epidemiology*, 147, 42-51. <https://doi.org/10.1016/j.jclinepi.2022.03.004>
- Arndorfer, A., & Charman, S. D. (2022). Assessing the Effect of Eyewitness Identification Confidence Assessment Method on the Confidence-Accuracy Relationship. *Psychology, Public Policy, and Law*, 28(3), 414-432. <https://doi.org/10.1037/law0000348>
- Atkinson, R. C., & Shiffrin, R. M. (1968, janvier 1). Human Memory : A Proposed System and Its Control Processes1. In K. W. Spence & J. T. Spence (Éd.), *Psychology of Learning and Motivation* (p. 89-195, T. 2). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0079-7421\(08\)60422-3](https://doi.org/10.1016/S0079-7421(08)60422-3)
- Austin, J. L. (1991). *Quand Dire, C'est Faire*. Contemporary French Fiction.
- Ayala, N. T., Smith, A. M., & Wells, G. L. (2025). Beyond the Confidence-Accuracy Relation : A Multiple-Reflector-Variable Approach to Postdicting Accuracy on Eyewitness Lineups. *Journal of Experimental Psychology : Applied*. <https://doi.org/10.1037/xap0000527>

- Babin, J. J., Chauhan, H. S., & Liu, F. (2022). You Can't Hide Your Lying Eyes : Honesty Oaths and Misrepresentation. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 98, 101880. <https://doi.org/10.1016/j.soec.2022.101880>
- Baddeley, A. (2003). Working Memory and Language : An Overview. *Journal of Communication Disorders*, 36(3), 189-208. [https://doi.org/10.1016/S0021-9924\(03\)00019-4](https://doi.org/10.1016/S0021-9924(03)00019-4)
- Barnett, B. O., Brooks, J. A., & Freeman, J. B. (2021). Stereotypes bias face perception via orbitofrontal–fusiform cortical interaction. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 16(3), 302-314. <https://doi.org/10.1093/scan/nsaa165>
- Bartels, D. M., Bauman, C. W., Cushman, F. A., Pizarro, D. A., & McGraw, A. P. (2015). Moral judgment and decision making. In *The Wiley Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* (p. 478-515). John Wiley & Sons, Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781118468333.ch17>
- Bartsch, L. M., Singmann, H., & Oberauer, K. (2018). The effects of refreshing and elaboration on working memory performance, and their contributions to long-term memory formation. *Memory & Cognition*, 46(5), 796-808. <https://doi.org/10.3758/s13421-018-0805-9>
- Battigalli, P., Charness, G., & Dufwenberg, M. (2013). Deception : The Role of Guilt. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 93, 227-232. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.03.033>
- Beck, T. (2021). How the honesty oath works : Quick, intuitive truth telling under oath. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 94. <https://doi.org/10.1016/j.soec.2021.101728>
- Beck, T., Bühren, C., Frank, B., & Khachatrian, E. (2020). Can honesty oaths, peer interaction, or monitoring mitigate lying ? *Journal of Business Ethics*, 163(3), 467-484. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-4030-z>
- Bekerian, D. A., & Dennett, J. L. (1990). Spoken and written recall of visual narratives. *Applied Cognitive Psychology*, 4(3), 175-187. <https://doi.org/10.1002/acp.2350040303>
- Bell, J. B. (2003). Toward a Theory of Deception. *International Journal of Intelligence and CounterIntelligence*, 16(2), 244-279. <https://doi.org/10.1080/08850600390198742>
- Bénézech, M. (2007). Vérité et Mensonge : L'évaluation de La Crédibilité En Psychiatrie Légale et En Pratique Judiciaire. *Annales Médico-psychologiques, revue psychiatrique*, 165(5), 351-364. <https://doi.org/10.1016/j.amp.2007.03.011>

- Benia, L. R., Hauck-Filho, N., Dillenburg, M., & and Stein, L. M. (2015). The NICHD Investigative Interview Protocol : A Meta-Analytic Review. *Journal of Child Sexual Abuse*, 24(3), 259-279. <https://doi.org/10.1080/10538712.2015.1006749>
- Benton, T. R., McDonnell, S., Ross, D. F., Thomas, N., & Bradshaw, E. (2007). Has Eyewitness Research Penetrated the American Legal System ? A Synthesis of Case History, Juror Knowledge, and Expert Testimony. In *The Handbook of Eyewitness Psychology : Volume II*. Psychology Press.
- Benton, T. R., Ross, D. F., Bradshaw, E., Thomas, W. N., & Bradshaw, G. S. (2006). Eyewitness memory is still not common sense : comparing jurors, judges and law enforcement to eyewitness experts. *Applied Cognitive Psychology*, 20(1), 115-129. <https://doi.org/10.1002/acp.1171>
- Bereby-Meyer, Y., & Shalvi, S. (2015). Deliberate honesty. *Current Opinion in Psychology*, 6, 195-198. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2015.09.004>
- Bertone, A., Mélen, M., Py, J., & Somat, A. (2013). *Témoins sous influence. Recherche de psychologie sociale et cognitive*. Presses universitaires de Grenoble. <https://doi.org/10.3917/pug.py.2013.01>
- Biland, C. (2004, octobre 20). *Psychologie du menteur*. Odile Jacob.
- Binet, A. (1904). La science du témoignage. *L'Année psychologique*, 11(1), 128-136. <https://doi.org/10.3406/psy.1904.3671>
- Biziou-van-Pol, L., Haenen, J., Novaro, A., Liberman, A. O., & Capraro, V. (2015). Does telling white lies signal pro-social preferences ? *Judgment and Decision Making*, 10(6), 538-548. <https://doi.org/10.1017/S1930297500006987>
- Blanc, N., & Brouillet, D. (2006). Le Concept de Représentation En Psychologie Cognitive. In N. Blanc (Éd.), *Le Concept de Représentation En Psychologie* (p. 135-174). In press. Récupérée juillet 26, 2022, à partir de <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-03055854>
- Blandón-Gitlin, I., Fenn, E., Masip, J., & Yoo, A. H. (2014). Cognitive-load approaches to detect deception : searching for cognitive mechanisms. *Trends in Cognitive Sciences*, 18(9), 441-444. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2014.05.004>
- Blank, H., & Launay, C. (2014). How to Protect Eyewitness Memory against the Misinformation Effect : A Meta-Analysis of Post-Warning Studies. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 3(2), 77-88. <https://doi.org/10.1016/j.jarmac.2014.03.005>

- Bogaard, G., Meijer, E. H., Vrij, A., & Merckelbach, H. (2016). Strong, but wrong : lay people's and police officers' beliefs about verbal and nonverbal cues to deception. *PLOS ONE*, 11(6), e0156615. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0156615>
- Bohil, C. J., Szalma, J. L., & Hancock, P. A. (2015, juillet 5). Psychophysical Methods and Signal Detection : Recent Advances in Theory. In R. R. Hoffman, P. A. Hancock, M. W. Scerbo, R. Parasuraman & J. L. Szalma (Éd.), *The Cambridge Handbook of Applied Perception Research* (1^{re} éd., p. 22-38). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511973017.007>
- Bond, C. F., & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of Deception Judgments. *Personality and Social Psychology Review*, 10(3), 214-234. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1003_2
- Boon, R., Milne, R., Rosloot, E., & Heinsbroek, J. (2020). Demonstrating detail in investigative interviews—An examination of the DeMo technique. *Applied Cognitive Psychology*, 34(5), 1133-1142. <https://doi.org/10.1002/acp.3700>
- Boring, E. G. (1916). Capacity to Report upon Moving Pictures as Conditioned by Sex and Age. A Contribution to the Psychology of Testimony. *Journal of the American Institute of Criminal Law and Criminology*, 6(6), 820-834. <https://doi.org/10.2307/1133108>
- Bottoms, B. L., Davis, S. L., & Epstein, M. A. (2004). Effects of Victim and Defendant Race on Jurors' Decisions in Child Sexual Abuse Cases. *Journal of Applied Social Psychology*, 34(1), 1-33. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2004.tb02535.x>
- Brewer, N., Caon, A., Todd, C., & Weber, N. (2006). Eyewitness Identification Accuracy and Response Latency. *Law and Human Behavior*, 30(1), 31-50. <https://doi.org/10.1007/s10979-006-9002-7>
- Brewer, N., & Wells, G. L. (2006). The confidence-accuracy relationship in eyewitness identification : Effects of lineup instructions, foil similarity, and target-absent base rates. *Journal of Experimental Psychology : Applied*, 12(1), 11-30. <https://doi.org/10.1037/1076-898X.12.1.11>
- Brewer, W. F., & Sampaio, C. (2012). The Metamemory Approach to Confidence : A Test Using Semantic Memory. *Journal of Memory and Language*, 67(1), 59-77. <https://doi.org/10.1016/j.jml.2012.04.002>
- Brewin, C. R., Andrews, B., & Mickes, L. (2020). Regaining Consensus on the Reliability of Memory. *Current Directions in Psychological Science*, 29(2), 121-125. <https://doi.org/10.1177/0963721419898122>

- Brodeur, J.-P., & Ouellet, G. (2005). L'enquête criminelle. *Criminologie*, 38(2), 39-64. <https://doi.org/10.7202/012661ar>
- Brown, T. A. (2015, janvier 7). *Confirmatory Factor Analysis for Applied Research, Second Edition*. Guilford Publications.
- Brunel, M. (avec Py, J.). (2009, janvier 1). *Une Nouvelle Consigne Mnésique de l'entretien Cognitif : La Focalisation Périphérique* [These de doctorat]. Toulouse 2. Récupérée juin 23, 2025, à partir de <https://theses.fr/2009TOU20049>
- Brunel, M., Py, J., & Launay, C. (2013). Cost and Benefit of a New Instruction for the Cognitive Interview : The Open Depth Instruction. *Psychology, Crime & Law*, 19(10), 845-863. <https://doi.org/10.1080/1068316X.2012.684058>
- Bulevich, J. B., & Thomas, A. K. (2012). Retrieval Effort Improves Memory and Metamemory in the Face of Misinformation. *Journal of Memory and Language*, 67(1), 45-58. <https://doi.org/10.1016/j.jml.2011.12.012>
- Bull, R., & Soukara, S. (2010). Four Studies of What Really Happens in Police Interviews. In *Police Interrogations and False Confessions : Current Research, Practice, and Policy Recommendations* (p. 81-95). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/12085-005>
- Buller, D. B., Burgoon, J. K., White, C. H., & Ebesu, A. S. (1994). Interpersonal Deception VII : Behavioral Profiles of Falsification, Equivocation, and Concealment. *Journal of Language and Social Psychology*, 13(4), 366-395. <https://doi.org/10.1177/0261927X94134002>
- Burgoon, J. (2015). When Is Deceptive Message Production More Effortful than Truth-Telling ? A Baker's Dozen of Moderators. *Frontiers in Psychology*, 6. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.01965>
- Burke, A., Heuer, F., & Reisberg, D. (1992). Remembering emotional events. *Memory & Cognition*, 20(3), 277-290. <https://doi.org/10.3758/BF03199665>
- Camos, V., & Portrat, S. (2015). The impact of cognitive load on delayed recall. *Psychonomic Bulletin & Review*, 22(4), 1029-1034. <https://doi.org/10.3758/s13423-014-0772-5>
- Canter, D., Hammond, L., & Youngs, D. (2013). Cognitive bias in line-up identifications : The impact of administrator knowledge. *Science & Justice*, 53(2), 83-88. <https://doi.org/10.1016/j.scijus.2012.12.001>

- Capraro, V. (2018). Gender differences in lying in sender-receiver games : A meta-analysis. *Judgment and Decision Making*, 13(4), 345-355. <https://doi.org/10.1017/S1930297500009220>
- Carlsson, F., Kataria, M., Krupnick, A., Lampi, E., Löfgren, Å., Qin, P., & Sterner, T. (2013). The truth, the whole truth, and nothing but the truth—A multiple country test of an oath script. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 89, 105-121. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.02.003>
- Carr, N. (2024). Nonverbal Cues in Real-World, High-Stakes Deception. *Doctoral Dissertations and Projects*. <https://digitalcommons.liberty.edu/doctoral/6139>
- Caso, L., Gnisci, A., Vrij, A., & Mann, S. (2005). Processes Underlying Deception : An Empirical Analysis of Truth and Lies When Manipulating the Stakes. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 2, 195-202. <https://doi.org/10.1002/jip.32>
- Catlin, M., Wilson, D. B., Redlich, A. D., Bettens, T., Meissner, C. A., Bhatt, S., & Brandon, S. E. (2024). Interview and interrogation methods and their effects on true and false confessions : A systematic review update and extension. *Campbell Systematic Reviews*, 20(4), e1441. <https://doi.org/10.1002/csr2.1441>
- Chan, J. C., Thomas, A. K., & Bulevich, J. B. (2009). Recalling a Witnessed Event Increases Eyewitness Suggestibility : The Reversed Testing Effect. *Psychological Science*, 20(1), 66-73. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02245.x>
- Christianson, S.-Å., & Loftus, E. F. (1987). Memory for traumatic events. *Applied Cognitive Psychology*, 1(4), 225-239. <https://doi.org/10.1002/acp.2350010402>
- Christianson, S.-Å., Loftus, E. F., Hoffman, H., & Loftus, G. R. (1991). Eye Fixations and Memory for Emotional Events. *Journal of Experimental Psychology : Learning, Memory, and Cognition*, 17(4), 693-701. <https://doi.org/10.1037/0278-7393.17.4.693>
- Chung, K. L., Ding, I. L., & Sumampouw, N. E. J. (2022). Police's and victim care officers' beliefs about memory and investigative interviewing with children : Survey findings from Malaysia. *Applied Cognitive Psychology*, 36(3), 573-580. <https://doi.org/10.1002/acp.3945>
- Clark, S. E. (2005). A Re-Examination of the Effects of Biased Lineup Instructions in Eyewitness Identification. *Law and Human Behavior*, 29(4), 395-424. <https://doi.org/10.1007/s10979-005-5690-7>
- Clarke, C., & Milne, R. (2001). *A National Evaluation of the PEACE Investigative Interviewing Course* (London : Home office.).

- Cohen, T. R., Wolf, S. T., Panter, A. T., & Insko, C. A. (2011). Introducing the GASP Scale : A New Measure of Guilt and Shame Proneness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(5), 947-966. <https://doi.org/10.1037/a0022641>
- Costanzo, M., Shaked-Schroer, N., & Vinson, K. (2010). Juror beliefs about police interrogations, false confessions, and expert testimony : juror beliefs about interrogations. *Journal of Empirical Legal Studies*, 7(2), 231-247. <https://doi.org/10.1111/j.1740-1461.2010.01177.x>
- Council, N. R. (2003, janvier 22). *The Polygraph and Lie Detection*. National Academies Press. <https://doi.org/10.17226/10420>
- Cowan, N. (1999). An Embedded-Processes Model of Working Memory. In A. Miyake & P. Shah (Éd.), *Models of Working Memory : Mechanisms of Active Maintenance and Executive Control* (p. 62-101). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139174909.006>
- Cowan, N. (2012, juin 12). *Working Memory Capacity*. Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9780203342398>
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334. <https://doi.org/10.1007/BF02310555>
- Cummings, J. J., & Bailenson, J. N. (2016). How Immersive Is Enough ? A Meta-Analysis of the Effect of Immersive Technology on User Presence. *Media Psychology*, 19(2), 272-309. <https://doi.org/10.1080/15213269.2015.1015740>
- Curley, L. J., Munro, J., & Dror, I. E. (2022). Cognitive and Human Factors in Legal Layperson Decision Making : Sources of Bias in Juror Decision Making. *Medicine, Science and the Law*, 62(3), 206-215. <https://doi.org/10.1177/00258024221080655>
- Cutler, B. L., Penrod, S. D., & Stuve, T. E. (1988). Juror decision making in eyewitness identification cases. *Law and Human Behavior*, 12(1), 41-55. <https://doi.org/10.1007/BF01064273>
- Dany, L., Urdapilleta, I., & Lo Monaco, G. (2015). Free associations and social representations : some reflections on rank-frequency and importance-frequency methods. *Quality & Quantity*, 49(2), 489-507. <https://doi.org/10.1007/s11135-014-0005-z>
- Davies, G., Tarrant, A., & Flin, R. (1989). Close encounters of the witness kind : Children's memory for a simulated health inspection. *British Journal of Psychology*, 80(4), 415-429. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8295.1989.tb02333.x>

- De Saint Pulgent, D. C. (2014). Le Serment : Un Instrument Au Service de La Reconstruction Politique de Lucques à La Fin Du XIVe Siècle. *The oath : an instrument serving the political reconstruction of Lucca in the late 14th century.*, (39), 29-43. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=hia&AN=97286469&lang=fr&site=ehost-live>
- Deeb, H., Vrij, A., Hope, L., Mann, S., Granhag, P. A., & Strömwall, L. A. (2018). Police Officers' Perceptions of Statement Inconsistency. *Criminal Justice and Behavior*, 45(5), 644-665. <https://doi.org/10.1177/0093854818758808>
- Deffenbacher, K. A., Bornstein, B. H., Penrod, S. D., & McGorty, E. K. (2004). A Meta-Analytic Review of the Effects of High Stress on Eyewitness Memory. *Law and Human Behavior*, 28(6), 687-706. <https://doi.org/10.1007/s10979-004-0565-x>
- Delaporte, A., & Miller, L. (2025). *Commission d'enquête Sur Les Effets Psychologiques de TikTok Sur Les Mineurs*. Assemblée nationale. <https://www.assemblee-nationale.fr/dyn/17/organes/autres-commissions/commissions-enquete/tiktok>
- Demarchi, S., & Py, J. (2006). L'entretien cognitif : son efficacité, son application et ses spécificités, 21.
- Denault, V. (2016). Le « langage » non verbal des témoins, quand les pseudosciences s'invitent au tribunal. *ScriptUM : la revue du colloque VocUM*, (2). Récupérée mars 28, 2022, à partir de <https://scriptum.vocum.ca/index.php/scriptum/article/view/38>
- Denault, V. (2020). Misconceptions About Nonverbal Cues to Deception : A Covert Threat to the Justice System ? *Frontiers in Psychology*, 11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.573460>
- Denault, V., Larivée, S., Plouffe, D., & Plusquellec, P. (2015). La synergologie, une lecture pseudoscientifique du langage corporel. *Revue de psychoéducation*, 44(2), 425-455. <https://doi.org/10.7202/1039262ar>
- Denault, V., Plusquellec, P., Jupe, L. M., St-Yves, M., Dunbar, N. E., Hartwig, M., Sporer, S. L., Rioux-Turcotte, J., Jarry, J., Walsh, D., Otgaard, H., Viziteu, A., Talwar, V., Keatley, D. A., Blandón-Gitlin, I., Townson, C., Deslauriers-Varin, N., Lilienfeld, S. O., Patterson, M. L., ... Koppen, P. J. van. (2020). The Analysis of Nonverbal Communication : The Dangers of Pseudoscience in Security and Justice Contexts. *Anuario de Psicología Jurídica*, 30(1), 1-12. <https://doi.org/10.5093/apj2019a9>
- Accepted : 2020-06-15T09 :24 :49Z.

- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in Everyday Life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979-995. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.979>
- Desmarais, S. L., & Don Read, J. (2011). After 30 years, what do we know about what jurors know ? A meta-analytic review of lay knowledge regarding eyewitness factors. *Law and Human Behavior*, 35(3), 200-210. <https://doi.org/10.1007/s10979-010-9232-6>
- Dodier, O., Melinder, A., Otgaar, H., Payoux, M., & Magnussen, S. (2019). Psychologists and psychiatrists in court : what do they know about eyewitness memory ? A comparison of experts in inquisitorial and adversarial legal systems. *Journal of Police and Criminal Psychology*, 34(3), 254-262. <https://doi.org/10.1007/s11896-019-09339-0>
- Dodier, O., & Payoux, M. (2017). Connaissances et croyances des psychologues et psychiatres experts judiciaires concernant le fonctionnement de la mémoire. *L'Année psychologique*, 117(2), 139-171. <https://doi.org/10.3917/anpsy.172.0139>
- Doise, W. (1985). Les Représentations Sociales : Définition d'un Concept. [Social Representations : Definition of the Concept.] *Connexions*, 45, 243-253.
- Duke, S. B., Lee, A. S.-E., & Pager, C. K. W. (2007). A Picture's Worth a Thousand Words : Conversational versus Eyewitness Testimony in Criminal Convictions. *American Criminal Law Review*, 44, 1. <https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/amcrimlr44&id=9&div=&collection=>
- Dunlosky, J., & Tauber, S. U. K. (2016). *The Oxford Handbook of Metamemory*. Oxford University Press.
- Dwyer, J., Neufeld, P., & Scheck, B. (2000). Actual Innocence : Five Days to Execution and Other Dispatches from the Wrongly Convicted. *Books*. <https://larc.cardozo.yu.edu/faculty-books/77>
- Easterbrook, J. A. (1959). The Effect of Emotion on Cue Utilization and the Organization of Behavior. *Psychological Review*, 66(3), 183-201. <https://doi.org/10.1037/h0047707>
- Echterhoff, G., Groll, S., & Hirst, W. (2007). Tainted Truth : Overcorrection for Misinformation Influence on Eyewitness Memory. *Social Cognition*, 25(3), 367-409. <https://doi.org/10.1521/soco.2007.25.3.367>
- Ekman, P., & Davidson, R. J. (1993). Voluntary Smiling Changes Regional Brain Activity. *Psychological Science*, 4(5), 342-345. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1993.tb00576.x>

- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1969). Nonverbal Leakage and Clues to Deception†. *Psychiatry*. Récupérée juin 28, 2025, à partir de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00332747.1969.11023575>
- Enchère de Vickrey. (2023, août 8). In *Wikipédia*. Récupérée août 22, 2024, à partir de https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Ench%C3%A8re_de_Vickrey&oldid=206770304 Page Version ID : 206770304.
- Erat, S., & Gneezy, U. (2012). White Lies. *Management Science*, 58(4), 723-733. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1110.1449>
- Evans, J. R., Michael, S. W., Meissner, C. A., & Brandon, S. E. (2013). Validating a New Assessment Method for Deception Detection : Introducing a Psychologically Based Credibility Assessment Tool. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 2(1), 33-41. <https://doi.org/10.1016/j.jarmac.2013.02.002>
- Fahsing, I. A., Ask, K., & Granhag, P. A. (2004). The Man Behind the Mask : Accuracy and Predictors of Eyewitness Offender Descriptions. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 722-729. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.89.4.722>
- Falk, A., Neuber, T., & Szech, N. (2020). Diffusion of Being Pivotal and Immoral Outcomes. *The Review of Economic Studies*, 87(5), 2205-2229. <https://doi.org/10.1093/restud/rdz064>
- Fietz, J., Pöhlchen, D., Binder, F. P., Group, B. W., Czisch, M., Sämann, P. G., & Spoormaker, V. I. (2022). Pupilometry tracks cognitive load and salience network activity in a working memory functional magnetic resonance imaging task. *Human Brain Mapping*, 43(2), 665-680. <https://doi.org/10.1002/hbm.25678>
- Firth, J. (2021). Teachers' beliefs about memory : a vignette study of trainee and in-service teachers. *Studia Psychologica*, 63(2), 204-220. <https://doi.org/10.31577/sp.2021.02.821>
- Fisher, R. P., Brewer, N., & Mitchell, G. (2009, septembre 21). The Relation between Consistency and Accuracy of Eyewitness Testimony : Legal versus Cognitive Explanations. In R. Bull, T. Valentine & T. Williamson (Éd.), *Handbook of Psychology of Investigative Interviewing* (p. 121-136). Wiley-Blackwell. <https://doi.org/10.1002/9780470747599.ch8>
- Fisher, R. P., & Schreiber, N. (2007). Interview Protocols to Improve Eyewitness Memory. In *The Handbook of Eyewitness Psychology : Volume I*. Psychology Press.

- Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990, janvier 1). A Continuum of Impression Formation, from Category-Based to Individuating Processes : Influences of Information and Motivation on Attention and Interpretation. In M. P. Zanna (Éd.), *Advances in Experimental Social Psychology* (p. 1-74, T. 23). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60317-2](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60317-2)
- Fosgaard, T. (2019). Defaults and Dishonesty – Evidence from a Representative Sample in the Lab. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 157, 670-679. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2018.11.006>
- Fosgaard, T. R. (2020). Students Cheat More : Comparing the Dishonesty of a Student Sample and a Representative Sample in the Laboratory. *The Scandinavian Journal of Economics*, 122(1), 257-279. <https://doi.org/10.1111/sjoe.12326>
- Frenda, S. J., Patihis, L., Loftus, E. F., Lewis, H. C., & Fenn, K. M. (2014). Sleep Deprivation and False Memories. *Psychological Science*, 25(9), 1674-1681. <https://doi.org/10.1177/0956797614534694>
- Friesen, L., & Gangadharan, L. (2012). Individual Level Evidence of Dishonesty and the Gender Effect. *Economics Letters*, 117(3), 624-626. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.08.005>
- Friesen, L., & Gangadharan, L. (2013). Designing Self-Reporting Regimes to Encourage Truth Telling : An Experimental Study. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 94, 90-102. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.08.007>
- Galinkin, A. L., Almeida, A. M. d. O., & Anchieta, V. C. C. (2012). Social representations of teachers and police officers about youth and violence. *Paidéia (Ribeirão Preto)*, 22, 365-374. <https://doi.org/10.1590/S0103-863X2012000300008>
- Gao, J., Gu, L., Min, X., Lin, P., Li, C., Zhang, Q., & Rao, N. (2022). Brain Fingerprinting and Lie Detection : A Study of Dynamic Functional Connectivity Patterns of Deception Using EEG Phase Synchrony Analysis. *IEEE Journal of Biomedical and Health Informatics*, 26(2), 600-613. <https://doi.org/10.1109/JBHI.2021.3095415>
- Gao, J., Min, X., Kang, Q., Si, H., Zhan, H., Manyande, A., Tian, X., Dong, Y., Zheng, H., & Song, J. (2022). Effective Connectivity in Cortical Networks During Deception : A Lie Detection Study Based on EEG. *IEEE Journal of Biomedical and Health Informatics*, 26(8), 3755-3766. <https://doi.org/10.1109/JBHI.2022.3172994>
- Garrett, B. L. (2012). Eyewitnesses and exclusion, 59.

- Gaspar, J. P., Methasani, R., & Schweitzer, M. E. (2022). Emotional Intelligence and Deception : A Theoretical Model and Propositions. *Journal of Business Ethics*, 177(3), 567-584. <https://doi.org/10.1007/s10551-021-04738-y>
- Geiselman, R. E., & Callot, R. (1990). Reverse versus forward recall of script-based texts. *Applied Cognitive Psychology*, 4(2), 141-144. <https://doi.org/10.1002/acp.2350040206>
- Geiselman, R. E., Fisher, R. P., Cohen, G., Holland, H., & et al. (1986). Eyewitness Responses to Leading and Misleading Questions under the Cognitive Interview. *Journal of Police Science & Administration*, 14(1), 31-39.
- Genevsky, A., Västfjäll, D., Slovic, P., & Knutson, B. (2013). Neural Underpinnings of the Identifiable Victim Effect : Affect Shifts Preferences for Giving. *Journal of Neuroscience*, 33(43), 17188-17196. <https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.2348-13.2013>
- Gerlach, P., Teodorescu, K., & Hertwig, R. (2019). The Truth about Lies : A Meta-Analysis on Dishonest Behavior. *Psychological Bulletin*, 145(1), 1-44. <https://doi.org/10.1037/bul0000174>
- Geurten, M., Vincent, E., Van der Linden, M., Coyette, F., & Meulemans, T. (2016). Working Memory Assessment : Construct Validity of the Brown-Peterson Test. *Canadian Journal of Behavioural Science / Revue canadienne des sciences du comportement*, 48(4), 328-336. <https://doi.org/10.1037/cbs0000057>
- Ginet, M., & Py, J. (2001). A technique for enhancing memory in eye witness testimonies for use by police officers and judicial officials : the cognitive interview. *Le travail humain*, 64(2), 173-191. <https://doi.org/10.3917/th.642.0173>
- Ginet, M., Py, J., Joguet-Recordon, É., & Gendre, C. (1998). Chapitre 12. L'entretien cognitif : un outil pour les professionnels de la justice. In A. Somat & J. Baillé (Éd.), *Psychologie sociale et formation professionnelle : Propositions et regards critiques* (p. 211-223). Presses universitaires de Rennes. <https://doi.org/10.4000/books.pur.48355>
- Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2009). Contagion and Differentiation in Unethical Behavior : The Effect of One Bad Apple on the Barrel. *Psychological Science*, 20(3), 393-398. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02306.x>
- Gneezy, U. (2005). Deception : The Role of Consequences. *American Economic Review*, 95(1), 384-394. <https://doi.org/10.1257/0002828053828662>

- Goldenson, J., Brodsky, S. L., & Kukor, T. (2025). Toward Aspirational Forensic Mental Health Practice. *The Journal of the American Academy of Psychiatry and the Law*, 53(2), 183-192. <https://doi.org/10.29158/JAAPL.240123-24>
- Goldman-Eisler, F. (1968). Psycholinguistics : Experiments in spontaneous speech. Récupérée juin 28, 2025, à partir de https://pure.mpg.de/pubman/faces/ViewItemOverviewPage.jsp?itemId=item_2325978
- Goldsmith, M., Koriat, A., & Pansky, A. (2005). Strategic regulation of grain size in memory reporting over time. *Journal of Memory and Language*, 52(4), 505-525. <https://doi.org/10.1016/j.jml.2005.01.010>
- Goldsmith, M., Koriat, A., & Weinberg-Eliezer, A. (2002). Strategic regulation of grain size memory reporting. *Journal of Experimental Psychology : General*, 131(1), 73-95. <https://doi.org/10.1037/0096-3445.131.1.73>
- Graham, J., Haidt, J., Koleva, S., Motyl, M., Iyer, R., Wojcik, S. P., & Ditto, P. H. (2013, janvier 1). Chapter Two - Moral Foundations Theory : The Pragmatic Validity of Moral Pluralism. In P. Devine & A. Plant (Éd.), *Advances in Experimental Social Psychology* (p. 55-130, T. 47). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-407236-7.00002-4>
- Granhag, P. A., & Strömwall, L. A. (2004). Research on Deception Detection : Intersections and Future Challenges. In *The Detection of Deception in Forensic Contexts* (p. 317-330). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511490071.014>
- Granhag, P. A., Strömwall, L. A., & Hartwig, M. (2005). Eyewitness testimony : tracing the beliefs of Swedish legal professionals. *Behavioral Sciences & the Law*, 23(5), 709-727. <https://doi.org/10.1002/bls.670>
- Green, D. M., & Swets, J. A. (1966, janvier 1). Signal Detection Theory and Psychophysics. Récupérée juillet 1, 2025, à partir de <https://ntrs.nasa.gov/citations/19670040997>
NTRS Author Affiliations :
NTRS Document ID : 19670040997
NTRS Research Center : Legacy CDMS (CDMS).
- Greene, C. M., Maloney-Derham, R., & and Mulligan, K. (2020). Effects of Perceptual Load on Eyewitness Memory Are Moderated by Individual Differences in Cognitive Ability. *Memory*, 28(4), 450-460. <https://doi.org/10.1080/09658211.2020.1729811>

- Grégoire, L., Gosselin, I., & and Blanchette, I. (2020). The Impact of Trauma Exposure on Explicit and Implicit Memory. *Anxiety, Stress, & Coping*, 33(1), 1-18. <https://doi.org/10.1080/10615806.2019.1664477>
- Gregory, A. H., Compo, N. S., Vertefeuille, L., & Zambruski, G. (2011). A Comparison of US Police Interviewers' Notes with their Subsequent Reports. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 8(2), 203-215. <https://doi.org/10.1002/jip.139>
- Grice, H. P. (1975, décembre 12). Logic and Conversation. In *Speech Acts* (p. 41-58). Brill. https://doi.org/10.1163/9789004368811_003
- Grosch, K., & Rau, H. A. (2017). Gender Differences in Honesty : The Role of Social Value Orientation. *Journal of Economic Psychology*, 62, 258-267. <https://doi.org/10.1016/j.jeop.2017.07.008>
- Gross, S. R., Possley, M., Otterbourg, K., Stephens, K., Paredes, J., & O'Brien, B. (2022). Race and Wrongful Convictions in the United States 2022. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4245863>
- Grubin, D., & Madsen, L. (2005). Lie Detection and the Polygraph : A Historical Review. *The Journal of Forensic Psychiatry & Psychology*, 16(2), 357-369. <https://doi.org/10.1080/14789940412331337353>
- Gudjonsson, G. H. (1992). *The Psychology of Interrogations, Confessions and Testimony*. John Wiley & Sons.
- Gudjonsson, G. H. (2010). The Psychology of False Confessions : A Review of the Current Evidence. In *Police Interrogations and False Confessions : Current Research, Practice, and Policy Recommendations* (p. 31-47). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/12085-002>
- Gudjonsson, G. H. (2018, avril 24). *The Psychology of False Confessions : Forty Years of Science and Practice*. John Wiley & Sons.
- Gustafsson, P. U., Lindholm, T., & Jönsson, F. U. (2022). Eyewitness accuracy and retrieval effort : Effects of time and repetition. *PLOS ONE*, 17(9), e0273455. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0273455>
- Gutheil, T. G., & Simon, R. I. (2004). Avoiding Bias in Expert Testimony. *Psychiatric Annals*, 34(4), 260-270. <https://doi.org/10.3928/0048-5713-20040401-06>
- Haidt, J. (2012, mars 13). *The Righteous Mind : Why Good People Are Divided by Politics and Religion*. Knopf Doubleday Publishing Group.

- Hale, R. W. (1932). Review of Convicting the Innocent. Errors of Criminal Justice. *University of Pennsylvania Law Review and American Law Register*, 80(8), 1171-1173. <https://doi.org/10.2307/3308220>
- Hamann, K., Warneken, F., & Tomasello, M. (2012). Children's Developing Commitments to Joint Goals. *Child Development*, 83(1), 137-145. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.2011.01695.x>
- Hanway, P., Akehurst, L., Vernham, Z., & Hope, L. (2021). The effects of cognitive load during an investigative interviewing task on mock interviewers' recall of information. *Legal and Criminological Psychology*, 26(1), 25-41. <https://doi.org/10.1111/lcrp.12182>
- Hardin, K. J. (2010). The spanish notion of lie : revisiting Coleman and Kay. *Journal of Pragmatics*, 42(12), 3199-3213. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2010.07.006>
- Harmon-Jones, E., Price, T. F., & Gable, P. A. (2012). The Influence of Affective States on Cognitive Broadening/Narrowing : Considering the Importance of Motivational Intensity. *Social and Personality Psychology Compass*, 6(4), 314-327. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2012.00432.x>
- Haslam, N., Loughnan, S., & Perry, G. (2014). Meta-Milgram : An Empirical Synthesis of the Obedience Experiments. *PloS one*, 9, e93927. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0093927>
- Haslam, S., Reicher, S., & Mcdermott, M. (2015, janvier 1). Studying Harm-Doing without Doing Harm : The Case of the BBC Prison Study, The Stanford Prison Experiment, and the Role Conformity Model of Tyranny. <https://doi.org/10.1007/9781139626491.046>
- Haslam, S. A., & Reicher, S. D. (2012). Contesting the “Nature” Of Conformity : What Milgram and Zimbardo’s Studies Really Show. *PLOS Biology*, 10(11), e1001426. <https://doi.org/10.1371/journal.pbio.1001426>
- Heath, W. P. (2009). Arresting and convicting the innocent : the potential role of an “inappropriate” emotional display in the accused. *Behavioral Sciences & the Law*, 27(3), 313-332. <https://doi.org/10.1002-bsl.864>
- Heinicke, F., Rosenkranz, S., & Weitzel, U. (2019). The Effect of Pledges on the Distribution of Lying Behavior : An Online Experiment. *Journal of Economic Psychology*, 73, 136-151. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2019.05.006>

- Helm, R. K. (2021). Evaluating witness testimony : Juror knowledge, false memory, and the utility of evidence-based directions. *The International Journal of Evidence & Proof*, 25(4), 264-285. <https://doi.org/10.1177/13657127211031018>
- Hermant, M., Brunel, M., Przygodzki-Lionet, N., Launay, C., Mourato, A., & Py, J. (2024). Effect of a Verbatim Instruction on Earwitness Recall. *The International Journal of Speech, Language and the Law*, 31(1), 99-130. <https://doi.org/10.1558/ijssl.21348>
- Hertwig, R., & Mazar, N. (2022). Toward a Taxonomy and Review of Honesty Interventions. *Current Opinion in Psychology*, 47, 101410. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2022.101410>
- Herzlich, C. (2019, janvier 29). *Santé et maladie. Analyse d'une représentation sociale*. Walter de Gruyter GmbH & Co KG.
- Heuer, F., & Reisberg, D. (1990). Vivid memories of emotional events : The accuracy of remembered minutiae. *Memory & Cognition*, 18(5), 496-506. <https://doi.org/10.3758/BF03198482>
- Heyman, G. D., Fu, G., Lin, J., Qian, M. K., & Lee, K. (2015). Eliciting promises from children reduces cheating. *Journal of Experimental Child Psychology*, 139, 242-248. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2015.04.013>
- Heyman, G. D., Zhao, L., Compton, B. J., & Lee, K. (2019, janvier 1). Chapter 2.1 - Dishonesty in young children. In A. Bucciol & N. Montinari (Éd.), *Dishonesty in Behavioral Economics* (p. 17-29). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-815857-9.00002-9>
- Hildreth, J. A. D., & Anderson, C. (2018). Does Loyalty Trump Honesty ? Moral Judgments of Loyalty-Driven Deceit. *Journal of Experimental Social Psychology*, 79, 87-94. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.06.001>
- Höijer, B. (2011). Social representations theory. *Nordicom Review*, 32(2), 3-16. <https://doi.org/10.1515/nor-2017-0109>
- Holm, S. (1979). A Simple Sequentially Rejective Multiple Test Procedure. *Scandinavian Journal of Statistics*, 6(2), 65-70. Récupérée mai 27, 2025, à partir de <https://www.jstor.org/stable/4615733>
- Horry, R., Colton, L.-M., & Williamson, P. (2014). Confidence–Accuracy Resolution in the Misinformation Paradigm Is Influenced by the Availability of Source Cues. *Acta Psychologica*, 151, 164-173. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2014.06.006>

- Hu, L.-t., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis : Conventional Criteria versus New Alternatives. *Structural Equation Modeling : A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55. <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>
- Huo, K., Sooy, M., & Wick, S. (2024, février 29). *The Effect of Sanction Target on Managers' Compliance with Regulations*. 4742896. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4742896>
- Inbau, F. E., Inbau, Reid, J. E., Buckley, J. P., & Jayne, B. C. (2013, septembre 4). *Essentials of the Reid Technique : Criminal Interrogation and Confessions*. Jones & Bartlett Publishers.
- Innocence Project*. (2025). Innocence Project. Récupérée juin 24, 2025, à partir de <https://innocenceproject.org/>
- Jacob, R. (1992a). *Anthropologie et histoire du serment judiciaire*. CNRS Éditions. Récupérée mai 5, 2022, à partir de https://www.cairn.info/load_pdf.php?ID_ARTICLE=CNRS_VERDI_1992_02_0237&download=1
- Jacob, R. (1992b). *Le serment des juges ou l'invention de la conscience judiciaire (XIIe siècle européen)*. CNRS Éditions. Récupérée mai 5, 2022, à partir de https://www.cairn.info/load_pdf.php?ID_ARTICLE=CNRS_VERDI_1992_02_0439&download=1
- Jacobsen, C., Fosgaard, T. R., & Pascual-Ezama, D. (2018). Why Do We Lie ? A Practical Guide to the Dishonesty Literature. *Journal of Economic Surveys*, 32(2), 357-387. <https://doi.org/10.1111/joes.12204>
- Jacquemet, N., Luchini, S., Malézieux, A., & Shogren, J. F. (2020). Who'll stop lying under oath ? Empirical evidence from tax evasion games. *European Economic Review*, 124, 103369. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2020.103369>
- Jacquemet, N., James, A., Luchini, S., & Shogren, J. F. (2017). Referenda under oath. *Environmental and Resource Economics*, 67(3), 479-504. <https://doi.org/10.1007/s10640-016-0023-5>
- Jacquemet, N., James, A. G., Luchini, S., Murphy, J. J., & Shogren, J. F. (2021). Do truth-telling oaths improve honesty in crowd-working ? *PLOS ONE*, 16(1), e0244958. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0244958>
- Jacquemet, N., James, A. G., Luchini, S., & Shogren, J. F. (2011). Social psychology and environmental economics : a new look at ex ante corrections of biased preference evaluation. *Environmental and Resource Economics*, 48(3), 413-433. <https://doi.org/10.1007/s10640-010-9448-4>

- Jacquemet, N., Joule, R.-V., Luchini, S., & Shogren, J. F. (2013). Preference elicitation under oath. *Journal of Environmental Economics and Management*, 65(1), 110-132. <https://doi.org/10.1016/j.jeem.2012.05.004>
- Jacquemet, N., Launay, C., Luchini, S., Mijovic-Prelec, D., Prelec, D., Py, J., Rosaz, J., & Shogren, J. F. (2024). Does the oath enhance truth-telling in eyewitness testimony? Experimental Evidence.
- Jacquemet, N., Luchini, S., Rosaz, J., & Shogren, J. F. (2019). Truth Telling under Oath. *Management Science*, 65(1), 426-438. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2017.2892>
- Jacquemet, N., Luchini, S., Rosaz, J., & Shogren, J. F. (2021). Can we commit future managers to honesty? *Frontiers in Psychology*, 12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.701627>
- Jacquemet, N., Luchini, S., Shogren, J. F., & Zylbersztein, A. (2018). Coordination with communication under oath. *Experimental Economics*, 21(3), 627-649. <https://doi.org/10.1007/s10683-016-9508-x>
- Jang, M., Luke, T. J., Granhag, P.-A., & Vrij, A. (2020). The Impact of Evidence Type on Police Investigators' Perceptions of Suspect Culpability and Evidence Reliability. *Zeitschrift für Psychologie*, 228(3), 188-198. <https://doi.org/10.1027/2151-2604/a000411>
- Johnson, M. K., Hashtroudi, S., & Lindsay, D. S. (1993). Source Monitoring. *Psychological Bulletin*, 114(1), 3-28. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.114.1.3>
- Johnson, M. K., & Raye, C. L. (1981). Reality Monitoring. *Psychological Review*, 88(1), 67-85. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.88.1.67>
- Jones, S. (2019). Mediated Immediacy : Constructing Authentic Testimony in Audio-Visual Media. In *Authenticity*. Routledge.
- Joule, R. V., Gouilloux, F., & Weber, F. (1989). The Lure : A New Compliance Procedure. *The Journal of Social Psychology*, 129(6), 741-749. <https://doi.org/10.1080/00224545.1989.9712082>
- Joule, R.-V., & Beauvois, J.-L. (1989). Une Théorie Psychosociale : La Théorie de l'engagement : Perspectives Commerciales. *Recherche et Applications en Marketing*, 4(1), 79-90. Récupérée mars 15, 2023, à partir de <https://www.jstor.org/stable/40588737>
- Joule, R.-V., Beauvois, J.-L., & Deschamps, J.-C. (1987). *Petit Traité de Manipulation à l'usage Des Honnêtes Gens*. Presses Universitaires.
- Joule, R.-V., Girandola, F., & Bernard, F. (2007). How can people be induced to willingly change their behavior? The path from persuasive communication to binding commu-

- nication. *Social and Personality Psychology Compass*, 1(1), 493-505. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2007.00018.x>
- Julia, H., Stefan, B., Brenier, J. M., Frank, E., Sarah, F., Sarah, G., Cynthia, G., Martin, G., Andreas, K., Laura, M., Pellom, B. L., Elizabeth, S., & Andreas, S. (2005). Distinguishing Deceptive from Non-Deceptive Speech. *Interspeech 2005*. <https://doi.org/10.21437/interspeech.2005-580>
- Kahneman, D., Beatty, J., & Pollack, I. (1967). Perceptual Deficit during a Mental Task. *Science*, 157(3785), 218-219. <https://doi.org/10.1126/science.157.3785.218>
- Kaplan, R. L., Van Damme, I., & Levine, L. J. (2012). Motivation Matters : Differing Effects of Pre-Goal and Post-Goal Emotions on Attention and Memory. *Frontiers in Psychology*, 3. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2012.00404>
- Kaplan, R. L., Van Damme, I., Levine, L. J., & Loftus, E. F. (2016). Emotion and False Memory. *Emotion Review*, 8(1), 8-13. <https://doi.org/10.1177/1754073915601228>
- Kask, K. (2011). Comparison of Knowledge of Law Enforcement and Lay People Regarding Eyewitness Testimony. *Juridica International*, 18, 161. <https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/jurdint18&id=162&div=&collection=>
- Kassin, S. M. (2008). The psychology of confessions. *Annual Review of Law and Social Science*, 4(1), 193-217. <https://doi.org/10.1146/annurev.lawsocsci.4.110707.172410>
- Kassin, S. M. (2017). False Confessions : How Can Psychology so Basic Be so Counterintuitive ? *American Psychologist*, 72(9), 951-964. <https://doi.org/10.1037/amp0000195>
- Kassin, S. M., Cleary, H. M. D., Gudjonsson, G. H., Leo, R. A., Meissner, C. A., Redlich, A. D., & Scherr, K. C. (2025). Police-induced confessions, 2.0 : Risk factors and recommendations. *Law and Human Behavior*. <https://doi.org/10.1037/lhb0000593>
- Kassin, S. M., Drizin, S. A., Grisso, T., Gudjonsson, G. H., Leo, R. A., & Redlich, A. D. (2010). Police-induced confessions : risk factors and recommendations. *Law and Human Behavior*, 34(1), 3-38. <https://doi.org/10.1007/s10979-009-9188-6>
- Kassin, S. M., & Gudjonsson, G. H. (2004). The Psychology of Confessions : A Review of the Literature and Issues. *Psychological Science in the Public Interest*, 5(2), 33-67. <https://doi.org/10.1111/j.1529-1006.2004.00016.x>
- Katzev, R., & Wang, T. (1994). Can Commitment Change Behavior ? A Case Study of Environmental Actions. *Journal of Social Behavior & Personality*, 9(1), 13-26.

- Kebbell, M. R., & Milne, R. (1998). Police Officers' Perceptions of Eyewitness Performance in Forensic Investigations. *The Journal of Social Psychology*, 138(3), 323-330. <https://doi.org/10.1080/00224549809600384>
- Kelley, C. M. ., & Lindsay, D. S. (1993). Remembering Mistaken for Knowing : Ease of Retrieval as a Basis for Confidence in Answers to General Knowledge Questions. *Journal of Memory and Language*, 32(1), 1-24. <https://doi.org/10.1006/jmla.1993.1001>
- Kemper, N., Nayga, R. M. J., Popp, J., & Bazzani, C. (2016). The Effects of Honesty Oath and Consequentiality in Choice Experiments. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.235381>
- Kensinger, E. A., Gutchess, A. H., & Schacter, D. L. (2007). Effects of Aging and Encoding Instructions on Emotion-Induced Memory Trade-Offs. *Psychology and Aging*, 22(4), 781-795. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.22.4.781>
- Kiesler, C. A. (1971). *The Psychology of Commitment : Experiments Linking Behavior to Belief*. Academic Press.
- Kiesler, C. A., Roth, T. S., & Pallak, M. S. (1974). Avoidance and Reinterpretation of Commitment and Its Implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30(5), 705-715. <https://doi.org/10.1037/h0037453>
- Kiesler, C. A., & Sakumura, J. (1966). A test of a model for commitment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3(3), 349-353. <https://doi.org/10.1037/h0022943>
- Kingsuwankul, S. (2023). Essays on the behavioral economics of dishonesty.
- Kocher, M. G., Schudy, S., & Spantig, L. (2018). I Lie ? We Lie ! Why ? Experimental Evidence on a Dishonesty Shift in Groups. *Management Science*, 64(9), 3995-4008. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2017.2800>
- Koehler, J. J., & Meixner, J. (2015). Decision making and the law. In *The Wiley Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* (p. 749-774). John Wiley & Sons, Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781118468333.ch26>
- Köhnken, G., Milne, R., Memon, A., & and Bull, R. (1999). The Cognitive Interview : A Meta-Analysis. *Psychology, Crime & Law*, 5(1-2), 3-27. <https://doi.org/10.1080/10683169908414991>
- Koriat, A. (2015). Metacognition. In *The Wiley Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* (p. 356-379). John Wiley & Sons, Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781118468333.ch12>

- Koriat, A., & Goldsmith, M. (1994). Memory in Naturalistic and Laboratory Contexts : Distinguishing the Accuracy-Oriented and Quantity-Oriented Approaches to Memory Assessment. *Journal of Experimental Psychology : General*, 123(3), 297-315. <https://doi.org/10.1037/0096-3445.123.3.297>
- Koriat, A., & Goldsmith, M. (1996). Monitoring and control processes in the strategic regulation of memory accuracy, 28.
- Koriat, A., Goldsmith, M., Schneider, W., & Nakash-Dura, M. (2001). The credibility of children's testimony : can children control the accuracy of their memory reports ? *Journal of Experimental Child Psychology*, 79(4), 405-437. <https://doi.org/10.1006/jecp.2000.2612>
- Krix, A. C., Sauerland, M., Lorei, C., & Rispens, I. (2015). Consistency across Repeated Eye-witness Interviews : Contrasting Police Detectives' Beliefs with Actual Eyewitness Performance. *PLOS ONE*, 10(2), e0118641. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0118641>
- Kroher, M., & Wolbring, T. (2015). Social Control, Social Learning, and Cheating : Evidence from Lab and Online Experiments on Dishonesty. *Social Science Research*, 53, 311-324. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2015.06.003>
- Kulik, J. A., & Carlino, P. (1987). The effect of verbal commitment and treatment choice on medication compliance in a pediatric setting. *Journal of Behavioral Medicine*, 10(4), 367-376. <https://doi.org/10.1007/BF00846476>
- Kunda, Z. (1990). The Case for Motivated Reasoning. *Psychological Bulletin*, 108(3), 480-498. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.108.3.480>
- Lackey, J. (2021). Eyewitness testimony and epistemic agency. *Noûs*, n/a(n/a). <https://doi.org/10.1111/nous.12380>
- Laney, C., & and Loftus, E. F. (2008). Emotional Content of True and False Memories. *Memory*, 16(5), 500-516. <https://doi.org/10.1080/09658210802065939>
- Launay, C., Brunel, M., & Bull, R. (2021). What Do Police Interview Eyewitnesses for ? A Review. *Policing : A Journal of Policy and Practice*. <https://doi.org/10.1093/police/paab081>
- Launay, C., & Py, J. (2017). Capturing the scene : efficacy test of the re-enactment investigative instruction. *Journal of Forensic Practice*, 19(3), 174-189. <https://doi.org/10.1108/JFP-02-2015-0012>

- Launay, C., Py, J., Brunel, M., & and Demarchi, S. (2021). Beyond Investigation-Relevant Information : A Content Analysis of Police Questioning. *Police Practice and Research*, 22(4), 1341-1355. <https://doi.org/10.1080/15614263.2020.1869002>
- Lavie, N. (1995). Perceptual load as a necessary condition for selective attention. *Journal of experimental psychology Human perception and performance*, 21(3), 451-468. <https://doi.org/10.1037//0096-1523.21.3.451>
- Lavie, N. (2005). Distracted and confused ? : Selective attention under load. *Trends in Cognitive Sciences*, 9(2), 75-82. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2004.12.004>
- Lay, C. H., & Paivio, A. (1969). The Effects of Task Difficulty and Anxiety on Hesitations in Speech. *Canadian Journal of Behavioural Science / Revue canadienne des sciences du comportement*, 1(1), 25-37. <https://doi.org/10.1037/h0082683>
- Le, L. C., Hoang, Y. H., Bui, H. T., Nguyen, D. Q., Mai, S. T., & Luong, H. T. (2023). Wrongful Convictions in Asian Countries : A Systematic Literature Review. *International Journal of Comparative and Applied Criminal Justice*, 0(0), 1-17. <https://doi.org/10.1080/01924036.2023.2188235>
- Leal, S., Vrij, A., Nahari, G., & Mann, S. (2016). Please be honest and provide evidence : deterrents of deception in an online insurance fraud context. *Applied Cognitive Psychology*, 30(5), 768-774. <https://doi.org/10.1002/acp.3252>
- Lecointre, S. (1992). « *Ma langue prête serment...* » CNRS Éditions. Récupérée mai 6, 2022, à partir de https://www.cairn.info/load_pdf.php?ID_ARTICLE=CNRS_VERDI_1992_02_0005&download=1
- Bibliographie_available : 0
- Cairndomain : www.cairn.info
- Cite Par_available : 0.
- Lee, J. Y. (2021-2022). Prosocial Fraud. *Seton Hall Law Review*, 52, 199. <https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/shlr52&id=205&div=&collection=>
- Leuschner, F., Rettenberger, M., & Dessecker, A. (2020). Imprisoned but innocent : wrongful convictions and imprisonments in germany, 1990-2016. *Crime & Delinquency*, 66(5), 687-711. <https://doi.org/10.1177/0011128719833355>
- Levine, E. E., & Lupoli, M. J. (2022). Prosocial lies : Causes and consequences. *Current Opinion in Psychology*, 43, 335-340. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.08.006>

- Levine, E. E., & Schweitzer, M. E. (2015). Prosocial Lies : When Deception Breeds Trust. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 126, 88-106. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2014.10.007>
- Levine, T. R. (2019, novembre 5). *Duped : Truth-Default Theory and the Social Science of Lying and Deception*. University of Alabama Press.
- Levitian, S. I., Maredia, A., & Hirschberg, J. (2018). Linguistic cues to deception and perceived deception in interview dialogues. *Proceedings of the 2018 Conference of the North American Chapter of the Association for Computational Linguistics : Human Language Technologies, Volume 1 (Long Papers)*, 1941-1950. <https://doi.org/10.18653/v1/N18-1176>
- Lewin, K. (1947). Group Decision and Social Change In. *Reading in Social Psychology*, 330-344. Récupérée juin 24, 2025, à partir de <https://cir.nii.ac.jp/crid/1572824499445943936>
- Lindholm, T., Jönsson, F. U., & Liuzza, M. T. (2018). Retrieval Effort Cues Predict Eyewitness Accuracy. *Journal of Experimental Psychology : Applied*, 24(4), 534-542. <https://doi.org/10.1037/xap0000175>
- Lindsay, R. C., & Wells, G. L. (1985). Improving Eyewitness Identifications from Lineups : Simultaneous versus Sequential Lineup Presentation. *Journal of Applied Psychology*, 70(3), 556-564. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.70.3.556>
- Lindsay, R. C., Wells, G. L., & Rumpel, C. M. (1981). Can People Detect Eyewitness-Identification Accuracy within and across Situations ? *Journal of Applied Psychology*, 66(1), 79-89. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.66.1.79>
- Lindsay, R. C. L., Wells, G. L., & O'Connor, F. J. (1989). Mock-juror belief of accurate and inaccurate eyewitnesses. *Law and Human Behavior*, 13(3), 333-339. <https://doi.org/10.1007/BF01067033>
- Lipton, J. P. (1977). On the Psychology of Eyewitness Testimony. *Journal of Applied Psychology*, 62(1), 90-95. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.62.1.90>
- Lo Monaco, G., Delouvée, S., & Rateau, P. (2016). *Les Représentations Sociales. Théories, Méthodes et Applications*. De Boeck. Récupérée juin 11, 2025, à partir de <https://hal.science/hal-01457291>
- Lo Monaco, G., & Lheureux, F. (2007). Représentations Sociales : Théorie Du Noyau Central et Méthodes d'étude. *Revue électronique de psychologie sociale*, 1-55. Récupérée juin 11, 2025, à partir de <https://hal.science/hal-01736607>

- Lo Monaco, G., Lheureux, F., & Halimi-Falkowicz, S. (2008). Test d'indépendance Au Contexte (TIC) et Structure Des Représentations Sociales. [Test of Context Independence (TCI) and Structure of Social Representations.] *Swiss Journal of Psychology / Schweizerische Zeitschrift für Psychologie / Revue Suisse de Psychologie*, 67(2), 119-123. <https://doi.org/10.1024/1421-0185.67.2.119>
- Loftus, E. F. (1996). Memory distortion and false memory creation. *The Bulletin of the American Academy of Psychiatry and the Law*, 24(3), 281-295.
- Loftus, E. F. (1997). Creating False Memories. *Scientific American*, 277(3), 70-75. Récupérée juin 15, 2025, à partir de <https://www.jstor.org/stable/24995913>
- Loftus, E. F., & Hoffman, H. G. (1989). Misinformation and Memory : The Creation of New Memories. *Journal of Experimental Psychology : General*, 118(1), 100-104. <https://doi.org/10.1037/0096-3445.118.1.100>
- Loftus, E. F., Hoffman, H. G., & Wagenaar, W. A. (1992). The Misinformation Effect : Transformations in Memory Induced by Postevent Information. In M. L. Howe, C. J. Brainerd & V. F. Reyna (Éd.), *Development of Long-Term Retention* (p. 159-183). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4612-2868-4_5
- Loftus, E. F., Miller, D. G., & Burns, H. J. (1978). Semantic Integration of Verbal Information into a Visual Memory. *Journal of Experimental Psychology : Human Learning and Memory*, 4(1), 19-31. <https://doi.org/10.1037/0278-7393.4.1.19>
- Loftus, E. F., & Palmer, J. C. (1974). Reconstruction of Automobile Destruction : An Example of the Interaction between Language and Memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 13(5), 585-589. [https://doi.org/10.1016/S0022-5371\(74\)80011-3](https://doi.org/10.1016/S0022-5371(74)80011-3)
- Loftus, E. F., & Pickrell, J. E. (1995). The Formation of False Memories. *Psychiatric Annals*, 25(12), 720-725. <https://doi.org/10.3928/0048-5713-19951201-07>
- Lokhorst, A. M., Werner, C., Staats, H., van Dijk, E., & Gale, J. L. (2013). Commitment and Behavior Change : A Meta-Analysis and Critical Review of Commitment-Making Strategies in Environmental Research. *Environment and Behavior*, 45(1), 3-34. <https://doi.org/10.1177/0013916511411477>
- Luke, T. J. (2019). Lessons from pinocchio : cues to deception may be highly exaggerated. *Perspectives on Psychological Science*, 14(4), 646-671. <https://doi.org/10.1177/1745691619838258>

- Luna, K., & Albuquerque, P. B. (2020). Do incompatible alternatives in a testimony affect witness credibility ? *Applied Cognitive Psychology*, 34(3), 754-760. <https://doi.org/10.1002/acp.3656>
- Luna, K., Higham, P. A., & Martín-Luengo, B. (2011). Regulation of Memory Accuracy with Multiple Answers : The Plurality Option. *Journal of Experimental Psychology : Applied*, 17(2), 148-158. <https://doi.org/10.1037/a0023276>
- Luna, K., & Martín-Luengo, B. (2012). Improving the accuracy of eyewitnesses in the presence of misinformation with the plurality option. *Applied Cognitive Psychology*, 26(5), 687-693. <https://doi.org/10.1002/acp.2845>
- Luna, K., & Martín-Luengo, B. (2017). Using the regulation of accuracy to study performance when the correct answer is not known. *Scandinavian Journal of Psychology*, 58(4), 275-283. <https://doi.org/10.1111/sjop.12369>
- Luna, K., & Martín-Luengo, B. (2018). The (limited) effect of emotional arousal in the regulation of accuracy in eyewitness memory. *El (limitado) efecto de la activación emocional en la regulación de la exactitud de la memoria de testigos*. <https://doi.org/10.2478/psicolj-2018-0001>
- Accepted : 2020-10-01T18:18:16Z.
- Luna, K., Martín-Luengo, B., & Brewer, N. (2015). Are regulatory strategies necessary in the regulation of accuracy ? The effect of direct-access answers. *Memory & Cognition*, 43(8), 1180-1192. <https://doi.org/10.3758/s13421-015-0534-2>
- Lupoli, M. J., Jampol, L., & Oveis, C. (2017). Lying Because We Care : Compassion Increases Prosocial Lying. *Journal of Experimental Psychology : General*, 146(7), 1026-1042. <https://doi.org/10.1037/xge0000315>
- Lyon, T. D., & Dorado, J. S. (2008). Truth induction in young maltreated children : The effects of oath-taking and reassurance on true and false disclosures. *Child Abuse & Neglect*, 32(7), 738-748. <https://doi.org/10.1016/j.chab.2007.08.008>
- Machado, B. A., & Porto, M. S. G. (2019). Social Representations of Homicide Investigations by Judges, Prosecutors and Police : A Case Study from the Metropolitan Area of Brasília. *International Journal for Crime, Justice and Social Democracy*, 8(1), 85-99. <https://doi.org/10.3316/informit.167324100525088>
- MacMillan, N. A. (2002). Signal Detection Theory. In *Stevens' Handbook of Experimental Psychology*. John Wiley & Sons, Ltd. <https://doi.org/10.1002/0471214426.pas0402>

- Macrae, C. N., & Bodenhausen, G. V. (2000). Social Cognition : Thinking Categorically about Others. *Annual Review of Psychology*, 51, 93-120. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.51.1.93>
- Madan, C. R., Fujiwara, E., Gerson, B. C., & Caplan, J. B. (2012). High reward makes items easier to remember, but harder to bind to a new temporal context. *Frontiers in Integrative Neuroscience*, 6. <https://doi.org/10.3389/fnint.2012.00061>
- Magnussen, S., Melinder, A., Stridbeck, U., & Raja, A. Q. (2010). Beliefs about factors affecting the Reliability of eyewitness testimony : A Comparison of judges, jurors and the general public. *Applied Cognitive Psychology*, 24(1), 122-133. <https://doi.org/10.1002/acp.1550>
- Magnussen, S., Wise, R. A., Raja, A. Q., Safer, M. A., Pawlenko, N., & Stridbeck, U. (2008). What Judges Know about Eyewitness Testimony : A Comparison of Norwegian and US Judges. *Psychology, Crime & Law*, 14(3), 177-188. <https://doi.org/10.1080/10683160701580099>
- Mansour, J. K., Beaudry, J. L., Nguyen, M.-T., & Groncki, R. (2024). Eyewitness Decision Processes : A Valid Reflector Variable. *Applied Cognitive Psychology*, 38(6), e70001. <https://doi.org/10.1002/acp.70001>
- Mather, M., & Sutherland, M. R. (2011). Arousal-Biased Competition in Perception and Memory. *Perspectives on Psychological Science*, 6(2), 114-133. <https://doi.org/10.1177/1745691611400234>
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people : a theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45(6), 633-644. <https://doi.org/10.1509/jmkr.45.6.633>
- McCornack, S. A., Morrison, K., Paik, J. E., Wisner, A. M., & Zhu, X. (2014). Information Manipulation Theory 2 : A Propositional Theory of Deceptive Discourse Production. *Journal of Language and Social Psychology*, 33(4), 348-377. <https://doi.org/10.1177/0261927X14534656>
- McEllin, L., Felber, A., & Michael, J. (2023). The fruits of our labour : Interpersonal coordination generates commitment by signalling a willingness to adapt. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 76(1), 147-159. <https://doi.org/10.1177/17470218221079830>

- McKay, R. T., Gervais, W., & Davis, C. J. (2023). ‘So Help Me God’? Does oath swearing in courtroom scenarios impact trial outcomes? *British Journal of Psychology*, 114(4), 991-1014. <https://doi.org/10.1111/bjop.12651>
- Meibauer, J. (2005). Lying and falsely implicating. *Journal of Pragmatics*, 37(9), 1373-1399. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2004.12.007>
- Meibauer, J. (2011). On lying : intentionality, implicature, and imprecision. 8(2), 277-292. <https://doi.org/10.1515/iprg.2011.013>
- Meibauer, J. (2019). *The Oxford Handbook of Lying*. Oxford University Press.
- Meissner, C. A., Redlich, A. D., Michael, S. W., Evans, J. R., Camilletti, C. R., Bhatt, S., & Brandon, S. (2014). Accusatorial and information-gathering interrogation methods and their effects on true and false confessions : a meta-analytic review. *Journal of Experimental Criminology*, 10(4), 459-486. <https://doi.org/10.1007/s11292-014-9207-6>
- Melinder, A., & Magnussen, S. (2015). Psychologists and Psychiatrists Serving as Expert Witnesses in Court : What Do They Know about Eyewitness Memory ? *Psychology, Crime & Law*, 21(1), 53-61. <https://doi.org/10.1080/1068316X.2014.915324>
- Memon, A., Meissner, C. A., & Fraser, J. (2010). The Cognitive Interview : A Meta-Analytic Review and Study Space Analysis of the Past 25 Years. *Psychology, Public Policy, and Law*, 16(4), 340-372. <https://doi.org/10.1037/a0020518>
- Mercier, H. (2020). The cultural evolution of oaths, ordeals, and lie detectors. *Journal of Cognition and Culture*, 20(3-4), 159-187. <https://doi.org/10.1163/15685373-12340080>
- Mergaerts, L. (2019). Een analyse van “kwetsbaarheid” in het licht van de betrokkenheid van minderjarigen in strafprocedures.
- Michael, J., Sebanz, N., & Knoblich, G. (2016). The Sense of Commitment : A Minimal Approach. *Frontiers in Psychology*, 6. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.01968>
- Michael, R. B., & Garry, M. (2016). Ordered questions bias eyewitnesses and jurors. *Psychonomic Bulletin & Review*, 23(2), 601-608. <https://doi.org/10.3758/s13423-015-0933-1>
- Michael, R. B., & Garry, M. (2019). How Do Ordered Questions Bias Eyewitnesses ? *Memory*, 27(7), 904-915. <https://doi.org/10.1080/09658211.2019.1607388>
- Mickes, L. (2015). Receiver Operating Characteristic Analysis and Confidence–Accuracy Characteristic Analysis in Investigations of System Variables and Estimator Variables That Affect Eyewitness Memory. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 4(2), 93-102. <https://doi.org/10.1016/j.jarmac.2015.01.003>

- Mickes, L., Hwe, V., Wais, P. E., & Wixted, J. T. (2011). Strong Memories Are Hard to Scale. *Journal of Experimental Psychology : General*, 140(2), 239-257. <https://doi.org/10.1037/a0023007>
- Mickes, L., Wilson, B. M., & Wixted, J. T. (2025). The cognitive science of eyewitness memory. *Trends in Cognitive Sciences*, 0(0). <https://doi.org/10.1016/j.tics.2025.01.008>
- Mierlo, H. V., & Bakker, A. (2018). Crossover of Engagement in Groups. *Career Development International*, 23, 106-118. <https://doi.org/10.1108/CDI-03-2017-0060>
- Milne, B., & Bull, R. (1999). *Investigative Interviewing : Psychology and Practice*. Wiley.
- Mirandola, C., Ferruzza, E., Cornoldi, C., & Magnussen, S. (2013). Beliefs about memory among psychology students and their professors in psychodynamic clinical and experimental study programs. *European Review of Applied Psychology*, 63(5), 251-256. <https://doi.org/10.1016/j.erap.2013.07.004>
- Moliner, P. (1993). Cinq Questions à Propos Des Représentations Sociales. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 20. 5-14.
- Moliner, P., & Monaco, G. L. (2017). *Méthodes d'association verbale pour les sciences humaines et sociales. Fondements conceptuels et aspects pratiques*. Presses universitaires de Grenoble. Récupérée juin 11, 2025, à partir de <https://shs.cairn.info/methodes-d-association-verbale-pour-les-sciences-humaines-et-sociales--9782706126956>
- Montoya, R. M., Horton, R. S., Vevea, J. L., Citkowicz, M., & Lauber, E. A. (2017). A Re-Examination of the Mere Exposure Effect : The Influence of Repeated Exposure on Recognition, Familiarity, and Liking. *Psychological Bulletin*, 143(5), 459-498. <https://doi.org/10.1037/bul0000085>
- Morgan, M., Collins, W. B., Sparks, G. G., & Welch, J. R. (2018). Identifying relevant anti-science perceptions to improve science-based communication : the negative perceptions of science scale. *Social Sciences*, 7(4), 64. <https://doi.org/10.3390/socsci7040064>
- Moscovici, S. (2001). *Social representations : essays in social psychology*. NYU Press.
- Moscovici, S. (2008, février 19). *Psychoanalysis : Its Image and Its Public*. Polity.
- Mucchielli, L. (2006). "L'enquête de police judiciaire en matière d'homicides.", 16.
- Munn, Z., Peters, M. D. J., Stern, C., Tufanaru, C., McArthur, A., & Aromataris, E. (2018). Systematic review or scoping review ? Guidance for authors when choosing between a systematic or scoping review approach. *BMC Medical Research Methodology*, 18(1), 143. <https://doi.org/10.1186/s12874-018-0611-x>

- Munn, Z., Pollock, D., Khalil, H., Alexander, L., McInerney, P., Godfrey, C. M., Peters, M., & Tricco, A. C. (2022). What are scoping reviews? Providing a formal definition of scoping reviews as a type of evidence synthesis. *JBI Evidence Synthesis*, 20(4), 950. <https://doi.org/10.11124/JBIES-21-00483>
- Muraven, M., Shmueli, D., & Burkley, E. (2006). Conserving Self-Control Strength. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(3), 524-537. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.91.3.524>
- Murphy, G., & Greene, C. M. (2016). Perceptual Load Affects Eyewitness Accuracy and Susceptibility to Leading Questions. *Frontiers in Psychology*, 7. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.01322>
- Nash, K. (2018). Virtual reality witness : exploring the ethics of mediated presence. *Studies in Documentary Film*, 12(2), 119-131. <https://doi.org/10.1080/17503280.2017.1340796>
- The National Registry of Exoneration, 2024 Annual Report.* (2025). https://exonerationregistry.org/sites/exonerationregistry.org/files/documents/2024_Annual_Report.pdf
- Neath, I., Van Wormer, L. A., Bireta, T. J., & Surprenant, A. M. (2014). From Brown-Peterson to Continual Distractor via Operation Span : A SIMPLE Account of Complex Span. *Canadian Journal of Experimental Psychology / Revue canadienne de psychologie expérimentale*, 68(3), 204-211. <https://doi.org/10.1037/cep0000018>
- Niang, A., Testé, B., & Leclerc, C. (2016). Le Rôle Des Expertises Psychologique et Psychiatrique Dans La Prise de Décision Des Jurés En France. *XVe Colloque de l'Association Internationale Des Criminologues de Langue Française (AICLF)*. Récupérée juin 28, 2025, à partir de <https://univ-rennes2.hal.science/hal-01769713>
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias : a ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology*, 2(2), 175-220. <https://doi.org/10.1037/1089-2680.2.2.175>
- Numanovic, H., & Lorin, Z. (2023). *Pinocchio till förmån för andra : Om förhållandet mellan empati, medkänsla, och prosociala lögner*. Récupérée juin 12, 2023, à partir de <https://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:oru:diva-104517>
- Oeberst, A., & Blank, H. (2012). Undoing Suggestive Influence on Memory : The Reversibility of the Eyewitness Misinformation Effect. *Cognition*, 125(2), 141-159. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2012.07.009>

- O'Neill Shermer, L., Rose, K. C., & Hoffman, A. (2011). Perceptions and credibility : understanding the nuances of eyewitness testimony. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 27(2), 183-203. <https://doi.org/10.1177/1043986211405886>
- Orne, M. T. (2002). On the Social Psychology of the Psychological Experiment : With Particular Reference to Demand Characteristics and Their Implications. *Prevention & Treatment*, 5(1). <https://doi.org/10.1037/1522-3736.5.1.535a>
- Page, M. J., McKenzie, J. E., Bossuyt, P. M., Boutron, I., Hoffmann, T. C., Mulrow, C. D., Shamseer, L., Tetzlaff, J. M., Akl, E. A., Brennan, S. E., Chou, R., Glanville, J., Grimshaw, J. M., Hróbjartsson, A., Lalu, M. M., Li, T., Loder, E. W., Mayo-Wilson, E., McDonald, S., ... Moher, D. (2021). The PRISMA 2020 statement : an updated guideline for reporting systematic reviews. *BMJ*, 372, n71. <https://doi.org/10.1136/bmj.n71>
- Page, M. J., Moher, D., Bossuyt, P. M., Boutron, I., Hoffmann, T. C., Mulrow, C. D., Shamseer, L., Tetzlaff, J. M., Akl, E. A., Brennan, S. E., Chou, R., Glanville, J., Grimshaw, J. M., Hróbjartsson, A., Lalu, M. M., Li, T., Loder, E. W., Mayo-Wilson, E., McDonald, S., ... McKenzie, J. E. (2021). PRISMA 2020 explanation and elaboration : updated guidance and exemplars for reporting systematic reviews. *BMJ*, 372, n160. <https://doi.org/10.1136/bmj.n160>
- Pansky, A., & Koriat, A. (2004). The basic-level convergence effect in memory distortions. *Psychological Science*, 15(1), 52-59. <https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2004.01501009.x>
- Pansky, A., Tenenboim, E., & Bar, S. K. (2011). The misinformation effect revisited : Interactions between spontaneous memory processes and misleading suggestions. *Journal of Memory and Language*, 64(3), 270-287. <https://doi.org/10.1016/j.jml.2010.12.003>
- Patterson, T. (2009). The Effect of Cognitive Load on Deception. *FIU Electronic Theses and Dissertations*. <https://doi.org/10.25148/etd.FI09120811>
- Peer, E., & Feldman, Y. (2021). Honesty Pledges for the Behaviorally-Based Regulation of Dishonesty. *Journal of European Public Policy*, 28(5), 761-781. <https://doi.org/10.1080/13501763.2021.1912149>
- Pereira, D. R., Teixeira-Santos, A. C., Sampaio, A., & Pinheiro, A. P. (2023). Examining the Effects of Emotional Valence and Arousal on Source Memory : A Meta-Analysis of Behavioral Evidence. *Emotion*, 23(6), 1740-1763. <https://doi.org/10.1037/emo0001188>

- Peters, M. D. J., Marnie, C., Tricco, A. C., Pollock, D., Munn, Z., Alexander, L., McInerney, P., Godfrey, C. M., & Khalil, H. (2020). Updated methodological guidance for the conduct of scoping reviews. *JBI Evidence Synthesis*, 18(10), 2119. <https://doi.org/10.11124/JBIES-20-00167>
- Peterson, L., & Peterson, M. J. (1959). Short-Term Retention of Individual Verbal Items. *Journal of Experimental Psychology*, 58(3), 193-198. <https://doi.org/10.1037/h0049234>
- Pfeudi, S. (1996). Représentations sociales : quelques aspect théoriques et méthodologiques. Récupérée juin 25, 2025, à partir de <https://libra.unine.ch/handle/123456789/4901>
- Phillips, M. R., McAuliff, B. D., Kovera, M. B., & Cutler, B. L. (1999). Double-Blind Photoarray Administration as a Safeguard against Investigator Bias. *Journal of Applied Psychology*, 84(6), 940-951. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.84.6.940>
- Piermattéo, A., Monaco, G. L., Moreau, L., Girandola, F., & Tavani, J.-L. (2014). Context Variations and Pluri-methodological Issues concerning the Expression of a Social Representation : the Example of the Gypsy Community. *The Spanish Journal of Psychology*, 17, E85. <https://doi.org/10.1017/sjp.2014.84>
- Piff, P. K., Stancato, D. M., Côté, S., Mendoza-Denton, R., & Keltner, D. (2012). Higher Social Class Predicts Increased Unethical Behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(11), 4086-4091. <https://doi.org/10.1073/pnas.1118373109>
- Plaisant, O., Courtois, R., Réveillère, C., Mendelsohn, G. A., & John, O. P. (2010). Validation Par Analyse Factorielle Du Big Five Inventory Français (BFI-Fr). Analyse Convergente Avec Le NEO-PI-R. *Annales Médico-psychologiques, revue psychiatrique*, 168(2), 97-106. <https://doi.org/10.1016/j.amp.2009.09.003>
- Powell, M., Roberts, K., & Guadagno, B. (2007). Particularisation of Child Abuse Offences : Common Problems when Questioning Child Witnesses. *Current Issues in Criminal Justice*. Récupérée avril 30, 2025, à partir de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/10345329.2007.12036415>
- Przygodzki-Lionet, N. (2012, octobre 3). *Psychologie et justice : De l'enquête au jugement*. Dunod.
- Quigley-McBride, A., & Wells, G. L. (2023). Eyewitness Confidence and Decision Time Reflect Identification Accuracy in Actual Police Lineups. *Law and Human Behavior*, 47(2), 333-347. <https://doi.org/10.1037/lhb0000518>

- Rateau, P., & Monaco, G. L. (2013). La Théorie des Représentations Sociales : orientations conceptuelles, champs d'applications et méthodes. *CES Psicología*, 6(1), 1-21. Récupérée janvier 15, 2025, à partir de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=423539419002>
- Rattner, A. (1988). Convicted but innocent. *Law and Human Behavior*, 12(3), 283-293. <https://doi.org/10.1007/BF01044385>
- Reboul, A. (2021). Truthfully Misleading : Truth, Informativity, and Manipulation in Linguistic Communication. *Frontiers in Communication*, 6. Récupérée juillet 25, 2022, à partir de <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fcomm.2021.646820>
- Registry of Exonerations. (2025). Registry of Exonerations. Récupérée juin 24, 2025, à partir de <https://www.registryofexonerations.eu/>
- Reicher, S., & Haslam, S. A. (2006). Rethinking the psychology of tyranny : The BBC prison study. *British Journal of Social Psychology*, 45(1), 1-40. <https://doi.org/10.1348/014466605X48998>
- Repke, A. (2021). The Power of Presentation : How Attire, Cosmetics, and Posture Impact the Source Credibility of the Female Expert Witness. *Dissertations*. <https://aquila.usm.edu/dissertations/1796>
- Reuter, Y. (1992). *Serment et narrativité*. CNRS Éditions. Récupérée mai 6, 2022, à partir de <https://www.cairn.info/le-serment-1-signes-et-fonctions--9782222045809-page-203.htm>
- Robison, M. K., & Unsworth, N. (2019). Pupilometry tracks fluctuations in working memory performance. *Attention, Perception, & Psychophysics*, 81(2), 407-419. <https://doi.org/10.3758/s13414-018-1618-4>
- Roebers, C. M., & Schneider, W. (2005). The strategic regulation of children's memory performance and suggestibility. *Journal of Experimental Child Psychology*, 91(1), 24-44. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2005.01.001>
- Roper, R., & Shewan, D. (2002). Compliance and eyewitness testimony : Do eyewitnesses comply with misleading 'expert pressure' during investigative interviewing ? *Legal and Criminological Psychology*, 7(2), 155-163. <https://doi.org/10.1348/135532502760274765>
- Rosenfeld, J. P., Cantwell, B., Nasman, V. T., Wojdac, V., Ivanov, S., & Mazzeri, L. (1988). A Modified, Event-Related Potential-Based Guilty Knowledge Test. *International Journal of Neuroscience*, 42(1-2), 157-161. <https://doi.org/10.3109/00207458808985770>

- Saintoul, A. (2024, mai 7). *Commission d'enquête Sur l'attribution, Le Contenu et Le Contrôle Des Autorisations de Services de Télévision à Caractère National Sur La Télévision Numérique Terrestre* (Rapport d'enquête N° 22610). Assemblée nationale. https://www.assemblee-nationale.fr/dyn/16/rapports/cetnt/l16b2610_rapport-enquete#
- Sauerland, M., & Sporer, S. L. (2011). Written vs. spoken eyewitness accounts : does modality of testing matter ? *Behavioral Sciences & the Law*, 29(6), 846-857. <https://doi.org/10.1002/bls.1013>
- Saul, J. M. (2012, octobre 25). *Lying, misleading, and what is said : an exploration in philosophy of language and in ethics*. OUP Oxford.
- Schapiro, E. (2019). Wrongful Convictions : Not Just an American Phenomenon ? : An Investigation into the Causes of Wrongful Convictions in the United States, Germany, Italy, and Japan. *Emory International Law Review*, 34, 897. <https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/emint34&id=918&div=&collection=>
- Schönfelder, D. (2019). Throwing the die in Georgia : Does swearing an oath make students report honest answers ?
- Schreiner, A. (1992). Le geste du serment. In *Le Serment* (p. 169). C.N.R.S. Editions. <https://doi.org/10.3917/cnrs.verdi.1992.02.0169>
- Seale-Carlisle, T. M., Quigley-McBride, A., Teitcher, J. E. F., Crozier, W. E., Dodson, C. S., & Garrett, B. L. (2024). New Insights on Expert Opinion About Eyewitness Memory Research. *Perspectives on Psychological Science*, 17456916241234837. <https://doi.org/10.1177/17456916241234837>
- Searle, J. R. (1969, janvier 2). *Speech Acts : An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1979). *Expression and meaning : studies in the theory of speech acts*. Cambridge University Press.
- Serment d'Hippocrate. (2025, mai 16). In *Wikipédia*. Récupérée juin 23, 2025, à partir de https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Serment_d%27Hippocrate&oldid=225716670
Page Version ID : 225716670.
- Serment du Jeu de paume. (2025, juin 20). In *Wikipédia*. Récupérée juin 23, 2025, à partir de https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Serment_du_Jeu_de_paume&oldid=226648536
Page Version ID : 226648536.

- Shackle, G. L. S. (2010, juin 24). *Decision order and time in human affairs*. Cambridge University Press.
- Shao, X., Li, A., Chen, C., Loftus, E. F., & Zhu, B. (2023). Cross-stage neural pattern similarity in the hippocampus predicts false memory derived from post-event inaccurate information. *Nature Communications*, 14(1), 2299. <https://doi.org/10.1038/s41467-023-38046-y>
- Shields, G. S., Sazma, M. A., McCullough, A. M., & Yonelinas, A. P. (2017). The Effects of Acute Stress on Episodic Memory : A Meta-Analysis and Integrative Review. *Psychological Bulletin*, 143(6), 636-675. <https://doi.org/10.1037/bul0000100>
- Shimamura, A. P., Janowsky, J. S., & Squire, L. R. (1990). Memory for the temporal order of events in patients with frontal lobe lesions and amnesic patients. *Neuropsychologia*, 28(8), 803-813. [https://doi.org/10.1016/0028-3932\(90\)90004-8](https://doi.org/10.1016/0028-3932(90)90004-8)
- Silving, H. (1958). The Oath : I. *Yale Law Journal*, 68, 1329. <https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/ylr68&id=1343&div=&collection=>
- Simons, D. J., & Chabris, C. F. (2012). Common (Mis)Beliefs about Memory : A Replication and Comparison of Telephone and Mechanical Turk Survey Methods. *PLOS ONE*, 7(12), e51876. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0051876>
- Slater, M., & Sanchez-Vives, M. V. (2016). Enhancing Our Lives with Immersive Virtual Reality. *Frontiers in Robotics and AI*, 3. Récupérée avril 14, 2022, à partir de <https://www.frontiersin.org/article/10.3389/frobt.2016.00074>
- Smalarz, L. (2021). Suspect bias : A neglected threat to the reliability of eyewitness identification evidence. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 10(3), 356-362. <https://doi.org/10.1016/j.jarmac.2021.06.005>
- Smalarz, L., Yang, Y., & Wells, G. L. (2021). Eyewitnesses' Free-Report Verbal Confidence Statements Are Diagnostic of Accuracy. *Law and Human Behavior*, 45(2), 138-151. <https://doi.org/10.1037/lhb0000444>
- Smejkalová, T. (2024). Legal Concepts as Social Representations. *International Journal for the Semiotics of Law - Revue internationale de Sémiotique juridique*, 37(1), 165-188. <https://doi.org/10.1007/s11196-023-10066-3>
- Smith, A. M., Ayala, N. T., & Ying, R. C. (2023). The Rule out Procedure : A Signal-Detection-Informed Approach to the Collection of Eyewitness Identification Evidence. *Psychology, Public Policy, and Law*, 29(1), 19-31. <https://doi.org/10.1037/law0000373>

- Smith, V. L., & Clark, H. H. (1993). On the Course of Answering Questions. *Journal of Memory and Language*, 32(1), 25-38. <https://doi.org/10.1006/jmla.1993.1002>
- Sporer. (1982). A brief history of the psychology of testimony. *Current Psychological Reviews*, 2(3), 323-339. <https://doi.org/10.1007/BF02684465>
- Sporer, Manzanero, A. L., & Masip, J. (2021). Optimizing CBCA and RM Research : Recommendations for Analyzing and Reporting Data on Content Cues to Deception. *Psychology, Crime & Law*, 27(1), 1-39. <https://doi.org/10.1080/1068316X.2020.1757097>
- Sporer, S., Malpass, R., & Koehnken, G. (1996). Psychological Issues in Eyewitness Identification.
- Sporer, S. L., & Schwandt, B. (2007). Moderators of Nonverbal Indicators of Deception : A Meta-Analytic Synthesis. *Psychology, Public Policy, and Law*, 13(1), 1-34. <https://doi.org/10.1037/1076-8971.13.1.1>
- Sporer, S. L. (2008). Lessons from the origins of eyewitness testimony research in Europe. *Applied Cognitive Psychology*, 22(6), 737-757. <https://doi.org/10.1002/acp.1479>
- Sporer, S. L., Penrod, S., Read, D., & Cutler, B. (1995). Choosing, Confidence, and Accuracy : A Meta-Analysis of the Confidence-Accuracy Relation in Eyewitness Identification Studies. *Psychological Bulletin*, 118(3), 315-327. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.118.3.315>
- Sporer, S. L., & Schwandt, B. (2006). Paraverbal indicators of deception : a meta-analytic synthesis. *Applied Cognitive Psychology*, 20(4), 421-446. <https://doi.org/10.1002/acp.1190>
- Srour, C., & Py, J. (2023). The General Theory of Deception : A Disruptive Theory of Lie Production, Prevention, and Detection. *Psychological Review*, 130(5), 1289-1309. <https://doi.org/10.1037/rev0000389>
- St. Jacques, P. L., Olm, C., & Schacter, D. L. (2013). Neural Mechanisms of Reactivation-Induced Updating That Enhance and Distort Memory. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 110(49), 19671-19678. <https://doi.org/10.1073/pnas.1319630110>
- St. Jacques, P. L., & Schacter, D. L. (2013). Modifying Memory : Selectively Enhancing and Updating Personal Memories for a Museum Tour by Reactivating Them. *Psychological Science*, 24(4), 537-543. <https://doi.org/10.1177/0956797612457377>
- Steblay, N., Dysart, J., Fulero, S., & Lindsay, R. (2003). Eyewitness Accuracy Rates in Police Showup and Lineup Presentations : A Meta-Analytic Comparison. *Law and Human Behavior*, 27(5), 523-540. <https://doi.org/10.1023/A:1025438223608>

- Steblay, N. K., Dysart, J. E., & Wells, G. L. (2011). Seventy-Two Tests of the Sequential Lineup Superiority Effect : A Meta-Analysis and Policy Discussion. *Psychology, Public Policy, and Law*, 17(1), 99-139. <https://doi.org/10.1037/a0021650>
- Steblay, N. M. (1992). A meta-analytic review of the weapon focus effect. *Law and Human Behavior*, 16(4), 413-424. <https://doi.org/10.1007/BF02352267>
- Steller, M. (1989). Recent Developments in Statement Analysis. In J. C. Yuille (Éd.), *Credibility Assessment* (p. 135-154). Springer Netherlands. https://doi.org/10.1007/978-94-015-7856-1_8
- Steller, M., & Koehnken, G. (1984). *Criteria-Based Content Analysis*. American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/t27704-000>
- Steller, M., & Wellershaus, P. (2011, juin 15). Information Enhancement and Credibility Assessment of Child Statements : The Impact of the Cognitive Interview Technique on Criteria-Based Content Analysis. In *Psychology, Law, and Criminal Justice* (p. 118-126). De Gruyter. Récupérée avril 30, 2025, à partir de <https://www.degruyterbrill.com/document/doi/10.1515/9783110879483.118/pdf?licenseType=restricted>
- Stern, W. (1939). The Psychology of Testimony. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 34(1), 3-20. <https://doi.org/10.1037/h0054144>
- Stern, W. (1910). Abstracts of Lectures on the Psychology of Testimony and on the Study of Individuality. *The American Journal of Psychology*, 21(2), 270-282. <https://doi.org/10.2307/1413003>
- Steuer, J. (1992). Defining virtual reality : dimensions determining telepresence. *Journal of Communication*, 42(4), 73-93. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.1992.tb00812.x>
- Stokke, A. (2013). Lying, deceiving, and misleading. *Philosophy Compass*, 8(4), 348-359. <https://doi.org/10.1111/phc3.12022>
- Stokke, A. (2016). Lying and Misleading in Discourse. *The Philosophical Review*, 125(1), 83-134. <https://doi.org/10.1215/00318108-3321731>
- Street, C. N. (2015). ALIED : Humans as adaptive lie detectors. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 4(4), 335-343. <https://doi.org/10.1016/j.jarmac.2015.06.002>
- Strömwall, L. A., Granhag, P. A., & Hartwig, M. (2004). Practitioners' Beliefs about Deception. In L. A. Strömwall & P. A. Granhag (Éd.), *The Detection of Deception in Forensic Contexts* (p. 229-250). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511490071.010>

- St-Yves, M., & Landry, J. (2004). *Psychologie Des Entrevues d'enquête de La Recherche à La Pratique*. Éditions Yvon Blais. Récupérée juin 18, 2025, à partir de <https://cir.nii.ac.jp/crid/1130282270835017472>
- Suchotzki, K., Verschueren, B., Van Bockstaele, B., Ben-Shakhar, G., & Crombez, G. (2017). Lying Takes Time : A Meta-Analysis on Reaction Time Measures of Deception. *Psychological Bulletin*, 143(4), 428-453. <https://doi.org/10.1037/bul0000087>
- Sumampouw, N., Bjørndal, L. D., Magnussen, S., Otgaar, H., & and Brennen, T. (2022). Knowledge about Eyewitness Testimony : A Survey of Indonesian Police Officers and Psychologists. *Psychology, Crime & Law*, 28(8), 763-777. <https://doi.org/10.1080/1068316X.2021.1962868>
- Sweller, J. (2024). Cognitive Load Theory and Individual Differences. *Learning and Individual Differences*, 110, 102423. <https://doi.org/10.1016/j.lindif.2024.102423>
- Sweller, J., Ayres, P., & Kalyuga, S. (2011). Measuring Cognitive Load. In J. Sweller, P. Ayres & S. Kalyuga (Éd.), *Cognitive Load Theory* (p. 71-85). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4419-8126-4_6
- Sweller, J., van Merriënboer, J. J. G., & Paas, F. G. W. C. (1998). Cognitive Architecture and Instructional Design. *Educational Psychology Review*, 10(3), 251-296. <https://doi.org/10.1023/A:1022193728205>
- Székely, M., & Michael, J. (2018). Investing in Commitment : Persistence in a Joint Action Is Enhanced by the Perception of a Partner's Effort. *Cognition*, 174, 37-42. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2018.01.012>
- Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behaviour. *Social Science Information*, 13(2), 65-93. <https://doi.org/10.1177/053901847401300204>
- Tajfel, H. (2010). *Interindividual Behaviour and Intergroup Behaviour*. Psychology Press.
- Talwar, V., Lee, K., Bala, N., & Lindsay, R. C. L. (2002). Children's conceptual knowledge of lying and its relation to their actual behaviors : implications for court competence examinations. *Law and Human Behavior*, 26(4), 395-415. <https://doi.org/10.1023/A:1016379104959>
- ten Brinke, L., & Porter, S. (2012). Cry Me a River : Identifying the Behavioral Consequences of Extremely High-Stakes Interpersonal Deception. *Law and Human Behavior*, 36(6), 469-477. <https://doi.org/10.1037/h0093929>

- Tenbrunsel, A. E., & Messick, D. M. (1999). Sanctioning Systems, Decision Frames, and Cooperation. *Administrative Science Quarterly*, 44(4), 684-707. <https://doi.org/10.2307/2667052>
- Thorley, C., Almond, L., Adam, G., McAlonan, V., & McLoughlin, A. (2018). An Archival Analysis of Sexual Assault Victims' Age Estimation Accuracy When Describing Stranger Offenders. *Psychology, Crime & Law*, 24(10), 1030-1049. <https://doi.org/10.1080/1068316X.2018.1503662>
- Tuckey, M. R., & Brewer, N. (2003). The influence of schemas, stimulus ambiguity, and interview schedule on eyewitness memory over time. *Journal of Experimental Psychology : Applied*, 9(2), 101-118. <https://doi.org/10.1037/1076-898X.9.2.101>
- Ulrich, M. P. (2020). The politics of oath-taking. *The US Army War College Quarterly : Parameters*, 50(2). <https://doi.org/10.55540/0031-1723.1018>
- Unsworth, N., & Robison, M. K. (2018). Tracking working memory maintenance with pupillometry. *Attention, Perception, & Psychophysics*, 80(2), 461-484. <https://doi.org/10.3758/s13414-017-1455-x>
- van der Wel, P., & van Steenbergen, H. (2018). Pupil dilation as an index of effort in cognitive control tasks : A review. *Psychonomic Bulletin & Review*, 25(6), 2005-2015. <https://doi.org/10.3758/s13423-018-1432-y>
- Verdier, R. (1992a, janvier 1). *Le serment (1) : Signes et fonctions*. FeniXX.
- Verdier, R. (1992b, janvier 1). *Le serment (2) : Théories et devenir*. FeniXX.
- Vergès, P. (1992). L'évocation de l'argent : une méthode pour la définition du noyau central d'une représentation. *Bulletin de psychologie*, 45(405), 203-209. <https://doi.org/10.3406/bupsy.1992.14128>
- Vergès, P., Tyszka, T., & Vergès, P. (1992). Noyau central, saillance et propriétés structurales. Récupérée juin 11, 2025, à partir de <https://shs.hal.science/halshs-03642836>
- Viebahn, E. (2019). Lying with Pictures. *The British Journal of Aesthetics*, 59(3), 243-257. <https://doi.org/10.1093/aesthj/ayz008>
- Viebahn, E. (2020). Lying with presuppositions. *Noûs*, 54(3), 731-751. <https://doi.org/10.1111/nous.12282>
- Vredeveldt, A., Hitch, G. J., & Baddeley, A. D. (2011). Eye closure helps memory by reducing cognitive load and enhancing visualisation. *Memory & Cognition*, 39(7), 1253-1263. <https://doi.org/10.3758/s13421-011-0098-8>

- Vrij, A. (2008). Nonverbal Dominance Versus Verbal Accuracy in Lie Detection : A Plea to Change Police Practice. *Criminal Justice and Behavior, 35*(10), 1323-1336. <https://doi.org/10.1177/0093854808321530>
- Vrij, A., Edward, K., Roberts, K. P., & Bull, R. (2000). Detecting Deceit via Analysis of Verbal and Nonverbal Behavior. *Journal of Nonverbal Behavior, 24*(4), 239-263. <https://doi.org/10.1023/A:1006610329284>
- Vrij, A., Fisher, R., Mann, S., & Leal, S. (2006). Detecting deception by manipulating cognitive load. *Trends in Cognitive Sciences, 10*(4), 141-142. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2006.02.003>
- Vrij, A., Fisher, R., Mann, S., & Leal, S. (2008). A cognitive load approach to lie detection. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling, 5*(1-2), 39-43. <https://doi.org/10.1002/jip.82>
- Vrij, A., Fisher, R. P., Mann, S., & Leal, S. (2010). Lie Detection : Pitfalls and Opportunities. In *Police Interrogations and False Confessions : Current Research, Practice, and Policy Recommendations* (p. 97-110). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/12085-006>
- Vrij, A., Granhag, P. A., Ashkenazi, T., Ganis, G., Leal, S., & Fisher, R. P. (2022). Verbal Lie Detection : Its Past, Present and Future. *Brain Sciences, 12*(12), 1644. <https://doi.org/10.3390/brainsci12121644>
- Vrij, A., Granhag, P. A., Mann, S., & Leal, S. (2011). Outsmarting the Liars : Toward a Cognitive Lie Detection Approach. *Current Directions in Psychological Science, 20*(1), 28-32. <https://doi.org/10.1177/0963721410391245>
- Vrij, A., Kneller, W., & Mann, S. (2000). The effect of informing liars about Criteria-Based Content Analysis on their ability to deceive CBCA-raters. *Legal and Criminological Psychology, 5*(1), 57-70. <https://doi.org/10.1348/135532500167976>
- Vrij, A., Leal, S., Mann, S., & Fisher, R. (2012). Imposing Cognitive Load to Elicit Cues to Deceit : Inducing the Reverse Order Technique Naturally. *Psychology, Crime & Law, 18*(6), 579-594. <https://doi.org/10.1080/1068316X.2010.515987>
- Vru, A., & and Heaven, S. (1999). Vocal and Verbal Indicators of Deception as a Function of Lie Complexity. *Psychology, Crime & Law, 5*(3), 203-215. <https://doi.org/10.1080/10683169908401767>

- Vu, L., Molho, C., Soraperra, I., Fiedler, S., & Shalvi, S. (2024). Giving (in) to Help an Identified Person. *Journal of Experimental Social Psychology*, 110, 104557. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2023.104557>
- Vu, L., Soraperra, I., Leib, M., van der Weele, J., & Shalvi, S. (2023). Ignorance by Choice : A Meta-Analytic Review of the Underlying Motives of Willful Ignorance and Its Consequences. *Psychological Bulletin*, 149(9-10), 611-635. <https://doi.org/10.1037/bul0000398>
- Wagner, W. (2020, juillet 30). Social representation theory : an historical outline. In *Oxford Research Encyclopedia of Psychology*. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190236557.013.606>
- Wake, K., Green, J. A., & Zajac, R. (2020). Laypeople's Beliefs about Memory : Disentangling the Effects of Age and Time. *Memory*, 28(5), 589-597. <https://doi.org/10.1080/09658211.2020.1733023>
- Walczuk, J. J., Griffith, D. A., Yates, R., Visconte, S. R., Simoneaux, B., & Harris, L. L. (2012). LIE Detection by Inducing Cognitive Load : Eye Movements and Other Cues to the False Answers of "Witnesses" to Crimes. *Criminal Justice and Behavior*, 39(7), 887-909. <https://doi.org/10.1177/0093854812437014>
- Weber, N., & Brewer, N. (2008). Eyewitness Recall : Regulation of Grain Size and the Role of Confidence. *Journal of Experimental Psychology : Applied*, 14(1), 50-60. <https://doi.org/10.1037/1076-898X.14.1.50>
- Weisel, O., & Shalvi, S. (2015). The Collaborative Roots of Corruption. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(34), 10651-10656. <https://doi.org/10.1073/pnas.1423035112>
- Weissman, B., & Terkourafi, M. (2019). Are false implicatures lies ? An empirical investigation. *Mind & Language*, 34(2), 221-246. <https://doi.org/10.1111/mila.12212>
- Wells, G. L. (1978). Applied Eyewitness-Testimony Research : System Variables and Estimator Variables. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(12), 1546-1557. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.36.12.1546>
- Wells, G. L., Kovera, M. B., Douglass, A. B., Brewer, N., Meissner, C. A., & Wixted, J. T. (2020). Policy and Procedure Recommendations for the Collection and Preservation of Eyewitness Identification Evidence. *Law and Human Behavior*, 44(1), 3-36. <https://doi.org/10.1037/lhb0000359>

- Wells, G. L., & Lindsay, R. C. (1980). On Estimating the Diagnosticity of Eyewitness Non-identifications. *Psychological Bulletin*, 88(3), 776-784. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.88.3.776>
- Wells, G. L., Lindsay, R. C., & Ferguson, T. J. (1979). Accuracy, Confidence, and Juror Perceptions in Eyewitness Identification. *Journal of Applied Psychology*, 64(4), 440-448. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.64.4.440>
- Wells, G. L., & Loftus, E. F. (1984). *Eyewitness Testimony : Psychological Perspectives*. Cambridge University Press. Récupérée juin 18, 2025, à partir de <https://cir.nii.ac.jp/crid/1130000794736636928>
- Wells, G. L., Malpass, R. S., Lindsay, R. C. L., Fisher, R. P., Turtle, J. W., & Fulero, S. M. (2000). From the Lab to the Police Station : A Successful Application of Eyewitness Research. *American Psychologist*, 55(6), 581-598. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.6.581>
- Wells, G. L., & Olson, E. A. (2003). Eyewitness Testimony. *Annual Review of Psychology*, 54(1), 277-295. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.54.101601.145028>
- Wells, G. L., Small, M., Penrod, S., Malpass, R. S., Fulero, S. M., & Brimacombe, C. a. E. (1999). Eyewitness Identification Procedures : Recommendations for Lineups and Photospreads. *Law and Human Behavior*, 22(6), 603. <https://doi.org/10.1023/A:1025750605807>
- Wells, G. L., & Turtle, J. W. (1986). Eyewitness identification : The importance of lineup models. *Psychological Bulletin*, 99(3), 320-329. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.99.3.320>
- Whelan, C. (2014, février 12). *High stakes lies : identifying and using cues to deception and honesty in appeals for missing and murdered relatives* [thèse de doct., University of Liverpool]. Récupérée juillet 2, 2025, à partir de <https://livrepository.liverpool.ac.uk/12713>
- Whipple, G. M. (1909). The Observer as Reporter : A Survey of the 'Psychology of Testimony'. *Psychological Bulletin*, 6(5), 153-170. <https://doi.org/10.1037/h0071084>
- Whipple, G. M. (1911). The Psychology of Testimony. *Psychological Bulletin*, 8(9), 307-309. <https://doi.org/10.1037/h0070121>
- White, T. R. (1903). Oaths in Judicial Proceedings and Their Effect upon the Competency of Witnesses. *The American Law Register (1898-1907)*, 51(7), 373-446. <https://doi.org/10.2307/3306188>

- Whitten, W. B., & Leonard, J. M. (1981). Directed search through autobiographical memory. *Memory & Cognition, 9*(6), 566-579. <https://doi.org/10.3758/BF03202351>
- Whyte, G. (1993). Escalating Commitment in Individual and Group Decision Making : A Prospect Theory Approach. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 54*(3), 430-455. <https://doi.org/10.1006/obhd.1993.1018>
- Wiegmann, A., Willemsen, P., & Meibauer, J. (2021). Lying, deceptive implicatures, and commitment. *PsyArXiv Preprints*, (n96eb), Epub ahead of print. <https://doi.org/10.31234/osf.io/n96eb>
- Wielgopolan, A., & Imbir, K. K. (2023). Cognitive Load and Deception Detection Performance. *Cognitive Science, 47*(7), e13321. <https://doi.org/10.1111/cogs.13321>
- Wirth, W., Hartmann, T., Böcking, S., Vorderer, P., Klimmt, C., Schramm, H., Saari, T., Laarni, J., Ravaja, N., Gouveia, F. R., Biocca, F., Sacau, A., Jäncke, L., Baumgartner, T., & Jäncke, P. (2007). A Process Model of the Formation of Spatial Presence Experiences. *Media Psychology, 9*(3), 493-525. <https://doi.org/10.1080/15213260701283079>
- Wise, R. A., Gong, X., Safer, M. A., & Lee, Y.-T. (2010). A Comparison of Chinese Judges' and US Judges' Knowledge and Beliefs about Eyewitness Testimony. *Psychology, Crime & Law, 16*(8), 695-713. <https://doi.org/10.1080/10683160903153893>
- Wise, R. A., & Safer, M. A. (2004). What US judges know and believe about eyewitness testimony. *Applied Cognitive Psychology, 18*(4), 427-443. <https://doi.org/10.1002/acp.993>
- Wise, R. A., Safer, M. A., & Maro, C. M. (2011). What U.S. law enforcement officers know and believe about eyewitness factors, eyewitness interviews and identification procedures. *Applied Cognitive Psychology, 25*(3), 488-500. <https://doi.org/10.1002/acp.1717>
- Wixted, J. T. (2004). The Psychology and Neuroscience of Forgetting. *Annual Review of Psychology, 55*, 235-269. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.55.090902.141555>
- Wixted, J. T. (2019). The forgotten history of signal detection theory. *Journal of experimental psychology : learning, memory, and cognition, ePub, ePub*. <https://doi.org/10.1037/xlm0000732>
- Wixted, J. T. (2023, mars 22). Eyewitness Memory. In *Oxford Research Encyclopedia of Psychology*. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190236557.013.911>
- Wixted, J. T., & Mickes, L. (2015). Evaluating Eyewitness Identification Procedures : ROC Analysis and Its Misconceptions. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition, 4*(4), 318-323. <https://doi.org/10.1016/j.jarmac.2015.08.009>

- Wixted, J. T., Mickes, L., & Fisher, R. P. (2018). Rethinking the reliability of eyewitness memory. *Perspectives on Psychological Science*, 13(3), 324-335. <https://doi.org/10.1177/1745691617734878>
- Wixted, J. T., & Wells, G. L. (2017). The Relationship Between Eyewitness Confidence and Identification Accuracy : A New Synthesis. *Psychological Science in the Public Interest*, 18(1), 10-65. <https://doi.org/10.1177/1529100616686966>
- Wixted, J. T., Wells, G. L., Loftus, E. F., & Garrett, B. L. (2021). Test a Witness's Memory of a Suspect Only Once. *Psychological Science in the Public Interest*, 22, 1S-18S. <https://doi.org/10.1177/15291006211026259>
- A World of Lies. (2006). *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37(1), 60-74. <https://doi.org/10.1177/0022022105282295>
- Wu, S., & Cai, W. (2018). The role of the oath in credibility assessment. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 15(2), 249-254. <https://doi.org/10.1002/jip.1506>
- Wu, S., Zou, H., Cai, W., Wang, X., & Jin, S. (2014). Motivational cues : The role of perceived senders' self-control ability in raters' deception judgements. *International Journal of Psychology*, 49(2), 123-130. <https://doi.org/10.1002/ijop.12039>
- Xu, X., Shi, Z., Bos, N. A., & Wu, H. (2023). Student Engagement and Learning Outcomes : An Empirical Study Applying a Four-Dimensional Framework. *Medical Education Online*, 28. <https://doi.org/10.1080/10872981.2023.2268347>
- Yuille, J. C., & Cutshall, J. L. (1986). A Case Study of Eyewitness Memory of a Crime. *Journal of Applied Psychology*, 71(2), 291-301. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.71.2.291>
- Zak, P. J., Barraza, J. A., Hu, X., Zahedzadeh, G., & Murray, J. (2021). Predicting Dishonesty When the Stakes Are High : Physiologic Responses During Face-to-Face Interactions Identifies Who Reneges on Promises to Cooperate. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 15, 787905. <https://doi.org/10.3389/fnbeh.2021.787905>
- Zaragoza, M. S., Payment, K. E., Ackil, J. K., Drivdahl, S. B., & Beck, M. (2001). Interviewing Witnesses : Forced Confabulation and Confirmatory Feedback Increase False Memories. *Psychological Science*, 12(6), 473-477. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.00388>
- Zickfeld, J. H., Karg, S. T. S., Engen, S. S., Gonzalez, A. S. R., Michael, J., & Mitkidis, P. (2024). Committed (Dis)Honesty : A Systematic Meta-Analytic Review of the Divergent Effects of Social Commitment to Individuals or Honesty Oaths on Dishonest Behavior. *Psychological Bulletin*, 150(5), 586-620. <https://doi.org/10.1037/bul0000429>

- Zickfeld, J. H., Ścigała, K. A., Elbæk, C. T., Michael, J., Tønnesen, M. H., Levy, G., Ayal, S., Thielmann, I., Nockur, L., Peer, E., Capraro, V., Barkan, R., Bø, S., Bahník, Š., Nosenzo, D., Hertwig, R., Mazar, N., Weiss, A., Koessler, A.-K., ... Mitkidis, P. (2025). Effectiveness of ex ante honesty oaths in reducing dishonesty depends on content. *Nature Human Behaviour*, 9(1), 169-187. <https://doi.org/10.1038/s41562-024-02009-0>
- Zickfeld, J. H., Ścigała, K. A., Weiss, A., Michael, J., & Mitkidis, P. (2023). Commitment to honesty oaths decreases dishonesty, but commitment to another individual does not affect dishonesty. *Communications Psychology*, 1(1), 27. <https://doi.org/10.1038/s44271-023-00028-7>
- Zuckerman, M., DePaulo, B. M., & Rosenthal, R. (1981, janvier 1). Verbal and Nonverbal Communication of Deception1. In L. Berkowitz (Éd.), *Advances in Experimental Social Psychology* (p. 1-59, T. 14). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60369-X](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60369-X)

TABLE DES ANNEXES

ANNEXE A - Questionnaire sur les Représentations sociales

Madame, Monsieur,

Cette étude est réalisée par une équipe de chercheurs du laboratoire CLLE (Toulouse), composée du Pr Jacques Py, du Dr Céline Launay, et de M. Florian Alba, étudiant en Master.

Cette étude a comme objectif de recueillir l'opinion et de dresser un premier état des représentations d'un serment prêté par un témoin.

L'étude consiste en un questionnaire en ligne, d'une durée d'**environ 8 minutes**. Répondez aux questions selon votre point de vue ou votre ressenti.

Vos droits de vous retirer de la recherche en tout temps :

1. Votre contribution à cette recherche est volontaire ;
2. Vous pouvez cesser votre participation à tout moment, et cela n'aura aucune conséquence. Cependant, lorsque votre participation sera terminée, il ne sera plus possible de la retirer. En effet, la stricte confidentialité de cette étude rend impossible la rectification ou la suppression des informations vous concernant, vu que nous ne pourrons pas identifier votre réponse parmi les réponses reçues.

Vos droits à la confidentialité et au respect de la vie privée :

Cette étude est strictement anonyme, c'est-à-dire que les données collectées ne permettront pas de vous identifier, même indirectement, de quelque manière que ce soit.

- 1- Les adresses IP ne seront pas recueillies.
- 2- Les données obtenues seront traitées avec la plus entière confidentialité.
- 3- Aucun renseignement ne sera dévoilé qui puisse révéler votre identité.
- 4- Les données seront conservées dans un endroit sécurisé (seul les responsables de l'étude y auront accès).

Bénéfices, risques ou inconvénients possibles liés à votre participation :

L'étude ne comporte pas de bénéfice ni de risque particulier.

Diffusion :

Cette recherche est susceptible d'être diffusée dans un article de revue scientifique et/ou dans des conférences et colloques.

Consentement à la participation :

En cochant oui à ce formulaire de consentement, vous certifiez que vous avez lu et compris les renseignements ci-dessus, que nous avons répondu à vos questions de façon satisfaisante et que nous vous avons avisé.e que vous étiez libre d'annuler votre consentement ou de vous retirer de cette recherche en tout temps, sans préjudice (cependant, le strict anonymat rend impossible la rectification ou la suppression des informations vous concernant après la fin de votre participation. Nous vous rappellerons ce point lorsque vous serez parvenu(e) à la fin du questionnaire).

Vous pouvez poser des questions au sujet de la recherche en tout temps en communiquant avec les responsables scientifiques du projet par courrier électronique à :

florian.alba@etu.univ-tlse2.fr celine.launay@univ-tlse2.fr jacques.py@univ-tlse2.fr

J'ai lu et compris les renseignements ci-dessus et j'accepte de plein gré de participer à cette recherche.

Oui

Non

Dans cette première partie, il s'agit de réaliser deux courtes tâches puis de répondre à 9 questions fermées sur une échelle allant de "pas du tout d'accord" à "tout à fait d'accord".

En utilisant une ligne par mot ou expression (quatre au total), indiquez les premiers mots ou expressions qui vous viennent à l'esprit lorsque vous entendez le mot **SERMENT**.

- _____
- _____
- _____
- _____

Veuillez classer ces termes selon l'importance que vous leur accordez par rapport au serment, de **1 = le plus important** à **4 = le moins important**. (Il suffit de faire glisser les termes).

- _____ -
- _____ -
- _____ -
- _____ -

Évaluez les propositions suivantes sur une échelle allant de "Pas du tout d'accord" à "Tout à fait d'accord" :

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord, ni en désaccord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord
Le serment est efficace	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Le serment devrait être étendu à tous les stades de l'enquête.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Par rapport à un témoin n'ayant pas prêté serment, **un témoin qui a prêté serment...**

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord, ni en désaccord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord
...fournira des informations plus précises.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...fournira une quantité d'informations plus importante.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...témoignera de façon plus honnête.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...sera plus certain des informations qu'il fournit.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...fournira un témoignage plus fiable.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...livrera essentiellement des informations dont il est certain.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...semblera plus crédible lors de son témoignage, aux yeux des jurés.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Voici les dernières questions de cette étude, relatives à vos informations démographiques. **Pour rappel, les réponses à ce questionnaire sont strictement anonymes et ne permettront en aucun cas de pouvoir vous identifier.**

Vous êtes :

Un homme

Une femme

Votre âge :

18 - 24 ans

25- 34 ans

35 - 44 ans

45 - 54 ans

55-64 ans

plus de 65 ans

Dernier diplôme obtenu

Brevet

CAP , BEP

Baccalauréat

DEUG, BTS ,DUT, DEUST, Autre diplôme niveau bac +2

Licence, Licence LMD, Licence professionnelle, Autre diplôme niveau bac +3

Maitrise

Master, DEA, DESS, Diplôme d'ingénieur, Autre diplôme bac + 5

Doctorat

Profession / statut actuel :

Ancienneté dans cette profession / ce statut :

- Moins de 3 ans
- Entre 3 et 7 ans
- Entre 8 et 15 ans
- Entre 15 et 25 ans
- Plus de 25 ans

Avez-vous déjà exercé des fonctions d'investigation ?

- oui
- non

Dans le cadre de quelle profession ?

- policier(e)
- gendarme
- avocat(e)
- juriste
- procureur / substitut du procureur
- juge d'instruction
- juge de l'application des peines
- juge des enfants
- juge aux affaires familiales
- juge des contentieux de la protection
- autre, précisez : _____

Ancienneté dans cette profession :

- Moins de 3 an
- entre 3 et 7 ans
- entre 8 et 15 ans
- entre 15 et 25 ans
- Plus de 25 ans

Votre corps d'affectation :

- Adjoint de sécurité - Cadet de la République
- Agent spécialisé de la police technique et scientifique
- Technicien et technicien principal de la police technique et scientifique

- Ingénieur de la police technique et scientifique
 - Corps d'encadrement et d'application
 - Corps de commandement
 - Corps de conception et de direction
-

Votre corps d'affectation :

- Gendarmes Adjoints Volontaires
 - Aspirants Volontaires
 - Corps de soutien Technique et Administratif
 - Sous officiers de la Gendarmerie
 - Officiers de la Gendarmerie
-

Avez-vous la qualité d'OPJ (Officier de Police Judiciaire) :

- Oui
- Non

Le logiciel Qualtrics n'enregistrant pas votre adresse IP, vos données seront strictement anonymes. De par ce strict anonymat, en cliquant sur "**Terminer**" vos réponses seront enregistrées et il sera alors impossible de les rectifier ou de les supprimer.

ANNEXE B – Test d'indépendance du contexte (TIC)

Madame, Monsieur,

Cette étude est réalisée par une équipe de chercheurs du laboratoire CLLE (Toulouse), composée du Pr Jacques Py, du Dr Céline Launay, et de M. Florian Alba, étudiant en Master.

Cette étude a comme objectif de recueillir l'opinion et de dresser un premier état des représentations d'un serment prêté par un témoin.

L'étude consiste en un questionnaire en ligne, d'une durée d'environ 4 minutes. Répondez aux questions selon votre point de vue ou votre ressenti.

Vos droits de vous retirer de la recherche en tout temps :

1. Votre contribution à cette recherche est volontaire ;
2. Vous pouvez cesser votre participation à tout moment, et cela n'aura aucune conséquence. Cependant, lorsque votre participation sera terminée, il ne sera plus possible de la retirer. En effet, la stricte confidentialité de cette étude rend impossible la rectification ou la suppression des informations vous concernant, vu que nous ne pourrons pas identifier votre réponse parmi les réponses reçues.

Vos droits à la confidentialité et au respect de la vie privée :

Cette étude est strictement anonyme, c'est-à-dire que les données collectées ne permettront pas de vous identifier, même indirectement, de quelque manière que ce soit.

- 1- Les adresses IP ne seront pas recueillies.
- 2- Les données obtenues seront traitées avec la plus entière confidentialité.
- 3- Aucun renseignement ne sera dévoilé qui puisse révéler votre identité.
- 4- Les données seront conservées dans un endroit sécurisé (seul les responsables de l'étude y auront accès).

Bénéfices, risques ou inconvénients possibles liés à votre participation :

L'étude ne comporte pas de bénéfice ni de risque particulier.

Diffusion :

Cette recherche est susceptible d'être diffusée dans un article de revue scientifique et/ou dans des conférences et colloques.

Consentement à la participation :

En cochant oui à ce formulaire de consentement, vous certifiez que vous avez lu et compris les renseignements ci-dessus, que nous avons répondu à vos questions de façon satisfaisante et que nous vous avons avisé.e que vous étiez libre d'annuler votre consentement ou de vous retirer de cette recherche en tout temps, sans préjudice (cependant, le strict anonymat rend impossible la rectification ou la suppression des informations vous concernant après la fin de votre participation. Nous vous rappellerons ce point lorsque vous serez parvenu(e) à la fin du questionnaire).

Vous pouvez poser des questions au sujet de la recherche en tout temps en communiquant avec les responsables scientifiques du projet par courrier électronique à :

florian.alba@etu.univ-tlse2.fr celine.launay@univ-tlse2.fr jacques.py@univ-tlse2.fr

J'ai lu et compris les renseignements ci-dessus et j'accepte de plein gré de participer à cette recherche.

Oui

Non

Dans cette première partie il s'agit de réaliser **l'unique tâche** de ce questionnaire. Celle-ci consiste à répondre à plusieurs propositions via une échelle allant de "Certainement non" à "Certainement oui".

A votre avis, le "**serment**" peut-il toujours et dans tous les cas appartenir à...

	Certainement non	Plutôt non	Plutôt oui	Certainement oui
l'honneur	○	○	○	○
un pacte	○	○	○	○
la vérité	○	○	○	○
Hippocrate	○	○	○	○
une promesse	○	○	○	○
la confiance	○	○	○	○
la justice	○	○	○	○
un mariage	○	○	○	○
l'autorité	○	○	○	○
un engagement	○	○	○	○
un tribunal	○	○	○	○
une enquête	○	○	○	○
servir	○	○	○	○
inviolable	○	○	○	○
un contrat	○	○	○	○

l'exactitude	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dieu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
au calme	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
un secret	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
une alliance	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
permanent	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
un mensonge	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
un devoir	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
un discours	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
la punition	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
au jeu de Paume	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
la vigne	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Vous êtes :

Un homme

Une femme

Autre

Votre âge :

- 18-24 ans
- 25- 34 ans
- 35- 44 ans
- 45 - 54 ans
- 55- 64 ans
- plus de 65 ans

Profession / statut actuel :

Ancienneté dans cette profession / ce statut :

- Moins de 3 ans
- Entre 3 et 7 ans
- Entre 8 et 15 ans
- Entre 15 et 25 ans
- Plus de 25 ans

Le logiciel Qualtrics n'enregistrant pas votre adresse IP, vos données seront strictement anonymes.

De par ce strict anonymat, en cliquant sur "**Terminer**" vos réponses seront enregistrées et il sera alors impossible de les rectifier ou de les supprimer.

ANNEXE C - Catégories de mots

Contrat : Accord / Certificat / Conclure/ Contrat / Document / Pacte

Discours : Déclarer / Mots / Oral / Parole / Phrase

Éternel : À vie / Éternel/ Long terme / Longue durée / Pérennité / Permanent/ Tradition

Hippocrate : Hippocrate / Médecin / Serpent

Jeu de paume : Histoire / Jeu de Paume/ Royauté

Lien : Alliance / Assistance / Camaraderie/ Collaborer/ Coopération / Egalité/ Entente / Entraide / Fraternité / Groupe / Humanité / Lien / Partage /Protéger / Réciprocité / Solidarité / Union

Mariage : Amour/ Cérémonie / Cœur / Mariage / Monogamie / Sentiment

Mensonge : Dangereux / Désillusion / Dispute / Hypocrite/ Inefficace/ Mécontent / Mensonge / Négatif/ Parjure / Rupture / Trahison / Triche

Officiel : Conscience / Clarté / Discernement / Exactitude / Objectivité / Officiel / Transparence / Vision

Profession : Avocat / Carrière / Expert / Fonction/ Gendarmes/ Habilitation / Juge / Juriste / Jury / Métier / Militaire / OPJ / Profession / Qualification / Travail / Vocation

Punition : Contrainte / Gronder / Paiement/ Prisonnier / Punition / Sacrifice / Sanction /Sang

Religion : Amen / Bible / Communion/ Consacrer / Croix /Croyance / Dieu / Eglise / Foi / Pasteur / Prière / Religion / Sacré

Sarment : Médoc/ Raisin / Sarment/ Vigne

Secret : Confidence / Confidentiel / Discrétion / Secret

Servir : Drapeau / État / France / Identité/ Patriotisme/ Pays / République / Servir

Solennel : Cadre / Droiture / Exigence / Formalisme / Rigueur / Sérieux / Solennel /

Tribunal : Audition/ Commission rogatoire/ Cours d'appel/ Enquête/ Garde à vue / Judiciaire / Jugement / Parquet / Pénal / Plaidoirie / Procès / Réquisition/ Témoignage Témoin / Tribunal

ANNEXE D – Questionnaire critères de décision

OBLIGATOIRE



Veuillez créer **un pseudo** qui sera composé du premier chiffre/nombre de votre date de naissance, de la première lettre de votre ville de naissance ainsi que des deux derniers chiffres de votre numéro de téléphone.

Exemple : Je suis né le **24** Janvier 2023 à **Toulouse** et mon numéro de téléphone est le **01 24 05 72 63** alors mon pseudo sera, **24T63**.

Votre pseudo : _____

Veuillez lire attentivement les instructions suivantes !



Supposons que vous êtes un témoin qui a été appelé à témoigner devant un enquêteur au commissariat. Votre rôle sera donc de répondre du mieux possible aux questions qui suivront.

Dans cette partie vous devrez répondre à une série de questions en lien avec des éléments de la vidéo que vous avez préalablement visionnée.

Veuillez répondre à **TOUTES** les questions qui vont suivre.

Pour chaque question, il vous sera demandé de répondre via **UN SEUL DES CHOIX** de réponses.

- Une des réponses sera un détail très précis - par exemple "6" en réponse à "Combien ?".
- L'autre réponse sera un détail plus large - par exemple "Entre 5 et 6" comme réponse à "Combien ?".

Après chacune des questions apparaîtra une échelle de confiance allant de 0% (Pas du tout certain) à 100% (Tout à fait certain). **Pour chacune**, veuillez encercler votre degré de certitude associé à la réponse que vous venez de fournir.

QUESTIONS :

Q1. De quelle couleur étaient les vêtements du haut du corps du voleur ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

- Choix 1** : Positionnez une croix sur le cercle pour indiquer la couleur
- Choix 2** : Indiquez, en traçant un angle avec le calque à votre disposition, l'intervalle dans lequel se trouve, selon vous, la couleur

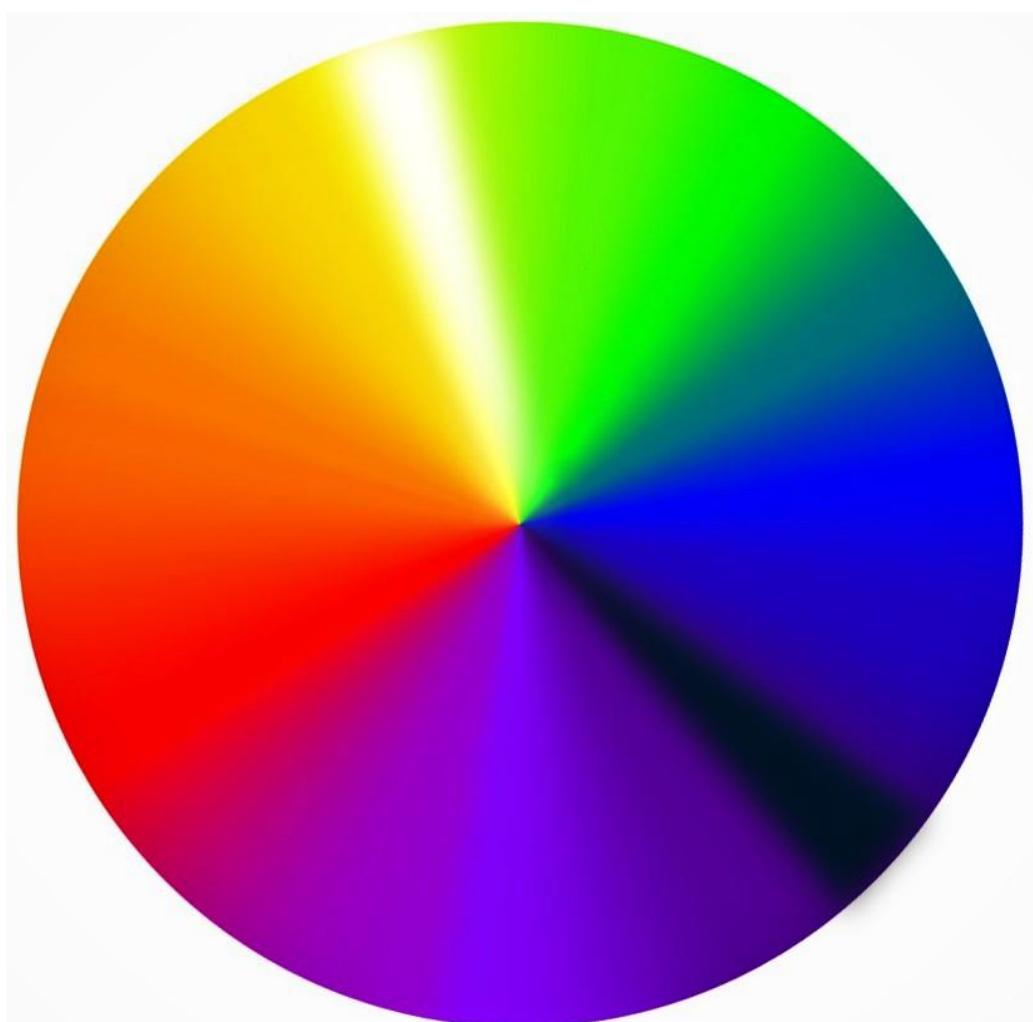


Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner.
(*Veuillez entourer un pourcentage*)

Pas du tout certain 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Q2. De quelle couleur étaient les vêtements du haut du corps du complice ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

- Choix 1** : Positionnez une croix sur le cercle pour indiquer la couleur
- Choix 2** : Indiquez, en traçant un angle avec le calque à votre disposition, l'intervalle dans lequel se trouve, selon vous, la couleur



Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner.
(Veuillez entourer un pourcentage)

Pas du tout certain 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Q3. Quelle somme totale d'argent se sont partagés les braqueurs ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

- Choix 1 :** Indiquez un montant exact. _____
- Choix 2 :** Donnez une approximation de ce nombre à l'aide d'un intervalle/écart de **50 euros** :
- Entre** _____ € et _____ €

Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner.
(*Veuillez entourer un pourcentage*)

Pas du tout 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait
certain

Q4. Combien étaient-ils lors du braquage de l'établissement ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

- Choix 1 :** Indiquez un nombre exact _____
- Choix 2 :** Donnez une approximation de ce nombre à l'aide d'un intervalle/écart **d'une personne maximum** (Ex. Entre 8 et 9 personnes).
- Entre** _____ et _____ personne(s)

Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner.
(*Veuillez entourer un pourcentage*)

Pas du tout 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait
certain

Q5. Comment le braqueur qualifie-t-il l'établissement qu'il a dérobé ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

Choix 1 : Veuillez écrire la phrase exacte (mot pour mot)

Choix 2 : Veuillez indiquer l'idée générale de la phrase prononcée

Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner.
(*Veuillez entourer un pourcentage*)

Pas du tout 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Q6. Combien de personnes (dont la victime) constituait le groupe où se trouvait la victime ?
(Cocher et répondre à un seul et unique choix)

Choix 1 : Indiquez un nombre exact. _____

Choix 2 : Donnez une approximation de ce nombre à l'aide d'un intervalle/écart **d'une personne maximum** (Ex. Entre 8 et 9 personnes).

Entre _____ et _____ personne(s)

Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner.
(*Veuillez entourer un pourcentage*)

Pas du tout 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Q7. Combien de femme(s) étaient présentes dans la scène ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

Choix 1 : Indiquez un nombre exact _____

Choix 2 : Donnez une approximation de ce nombre à l'aide d'un intervalle/écart **d'une personne maximum** (Ex. Entre 8 et 9 femmes).

Entre _____ et _____ femme(s)

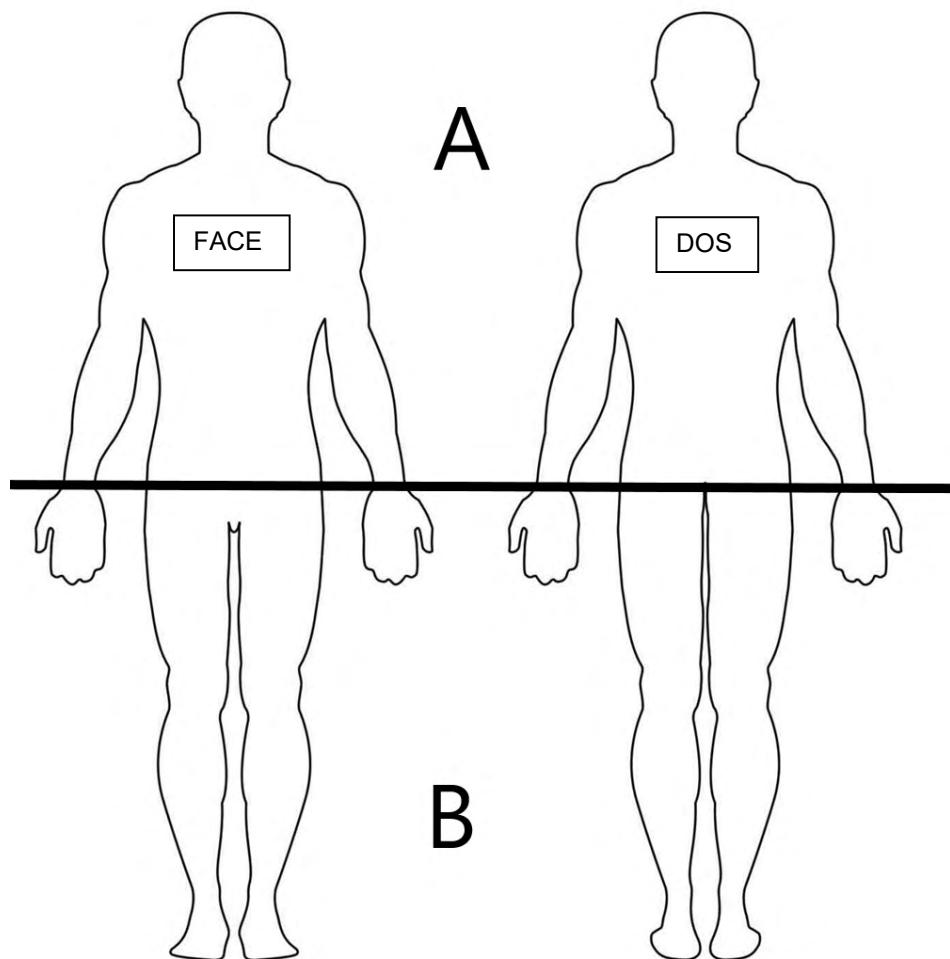
Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner.
(Veuillez entourer un pourcentage)

Pas du tout 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait
certain

Q8. Sur quelle partie du corps se blesse la victime ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

- Choix 1 :** Directement sur le dessin, indiquez d'une croix la partie du corps correspondante.
- Choix 2 :** Indiquez à l'aide d'une lettre (A ou B) sur quelle partie du corps (haute ou basse) se blesse la victime

Votre réponse : _____



Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner
(Veuillez entourer un pourcentage)

Pas du tout certain 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Q9. De quelle couleur étaient les cheveux de la femme du couple ? **Veuillez répondre en vous aidant de la palette à votre disposition** (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

- Choix 1** : Indiquez le numéro associé à la couleur des cheveux _____
 Choix 2 : Indiquez à l'aide d'un **intervalle de 2 rectangles** de couleurs qui se suivent où se trouve la couleur correspondante (par exemple : la couleur correspondante se trouve donc dans l'intervalle 9|11)

Votre réponse : _____ | _____

Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner
(*Veuillez entourer un pourcentage*)

Pas du tout 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Q10. Combien de personnes au total s'approchent de la victime lorsqu'elle est à terre ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

- Choix 1** : Indiquez un nombre exact _____
 Choix 2 : Donnez une approximation de ce nombre à l'aide d'un écart **d'une personne maximum** (Ex. Entre 8 et 9 personnes)

Entre _____ et _____ personne(s)

Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner
(*Veuillez entourer un pourcentage*)

Pas du tout 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Q11. Combien de groupe(s) de personnes viennent en aide à la victime lorsqu'elle est à terre ?
(Cocher et répondre à un seul et unique choix)

- Choix 1** : Indiquez un nombre exact _____
- Choix 2** : Donnez une approximation de ce nombre à l'aide d'un intervalle/écart **d'un groupe maximum** (Ex. Entre 8 et 9 groupes)

Entre _____ et _____ groupe(s)

Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner
(Veuillez entourer un pourcentage)

Pas du tout 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Q12. De combien de personnes est constitué le premier groupe de personnes venu en aide à la personne à terre ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

- Choix 1** : Indiquez un nombre exact _____
- Choix 2** : Donnez une approximation de ce nombre à l'aide d'un intervalle/écart **d'une personne maximum** (Ex. Entre 8 et 9 personnes)

Entre _____ et _____ personne(s)

Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner
(Veuillez entourer un pourcentage)

Pas du tout 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Q13. De combien de personnes est constitué le deuxième groupe de personnes venu en aide à la personne à terre ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

Choix 1 : Indiquez un nombre exact _____

Choix 2 : Donnez une approximation de ce nombre à l'aide d'un intervalle/écart **d'une personne maximum** (Ex. Entre 8 et 9 personnes)

Entre _____ et _____ personne(s)

Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner.
(*Veuillez entourer un pourcentage*)

Pas du tout 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain
certain

Q14. De quelle couleur étaient les chaussures du voleur ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

- Choix 1 :** Directement sur le gradient, indiquez d'une croix la couleur
- Choix 2 :** Indiquez, en traçant un angle avec le calque à votre disposition, l'intervalle dans lequel se trouve, selon vous, la couleur

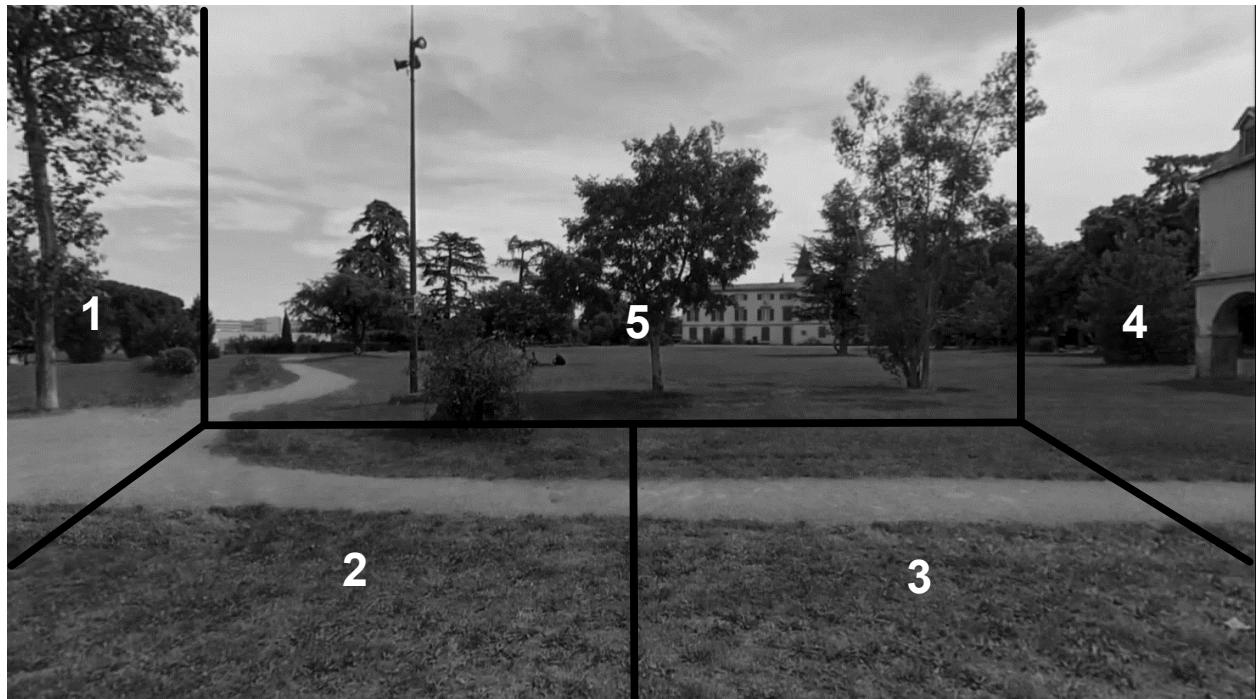


Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner.
(*Veuillez entourer un pourcentage*)

Pas du tout certain 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Q15. De quelle direction venait le premier groupe de personnes venu aider la personne à terre ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

- Choix 1 :** À l'aide d'une flèche et directement sur la photo, indiquez précisément d'où venait le premier groupe
- Choix 2 :** Indiquez le numéro correspondant à la direction _____

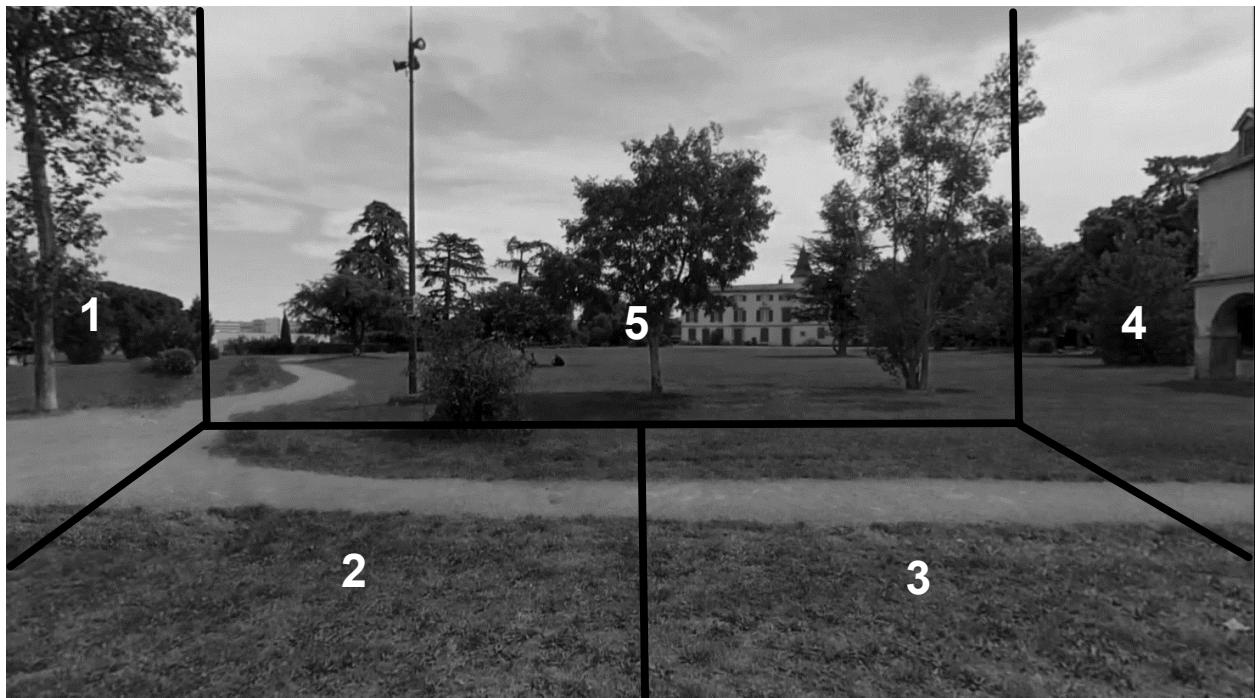


Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner.
(Veuillez entourer un pourcentage)

Pas du tout 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Q16. De quelle direction venait le second groupe de personnes venu aider la personne à terre ?
(Cocher et répondre à un seul et unique choix)

- Choix 1 :** À l'aide d'une flèche et directement sur la photo, indiquez précisément d'où venait le premier groupe
- Choix 2 :** Indiquez le numéro correspondant à la direction _____



Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner.
(Veuillez entourer un pourcentage)

Pas du tout certain 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Q17. Que dit le complice au voleur au moment où ce dernier subtilise le téléphone ? (Cocher et répondre à un seul et unique choix)

Choix 1 : Veuillez écrire la phrase exacte (mot pour mot)

Choix 2 : Veuillez indiquer l'idée générale de la phrase prononcée

Veuillez indiquer votre niveau de certitude concernant la réponse que vous venez de donner.
(Veuillez entourer un pourcentage)

Pas du tout 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% Tout à fait certain

Questionnaire démographique :

Vous êtes :

- Un homme
- Une femme
- Autre identité de genre
- Ne souhaite pas répondre

Votre âge :

- 18-24 ans
- 25 - 34 ans
- 35 - 44 ans
- 45 - 54 ans
- 55 - 64 ans
- plus de 65 ans
- Ne souhaite pas répondre

Dernier diplôme obtenu :

- Aucun diplôme
- Certificat d'étude / CFG
- Brevet des collèges
- CAP / BEP
- Baccalauréat
- Brevet de Technicien Supérieur / Diplôme Universitaire de Technologie (Bac +2)
- Licence générale ou professionnelle
- Maîtrise
- Master / Diplôme d'Ingénieur
- Doctorat
- Habilitation à diriger les recherches ou thèse d'Etat
- Autre _____

Profession / statut actuel :

- Agriculteur-trice exploitant-e, artisan, commerçant-e, chef d'entreprise
- Cadre supérieur, profession intellectuelle ou artistique
- Employé
- Ouvrier
- Retraité
- Etudiant
- Sans emploi
- Autre _____

Vos données sont strictement anonymes.

De par ce strict anonymat, lorsque vous rendez ce questionnaire, vos réponses sont enregistrées et il sera alors impossible de les rectifier ou de les supprimer.

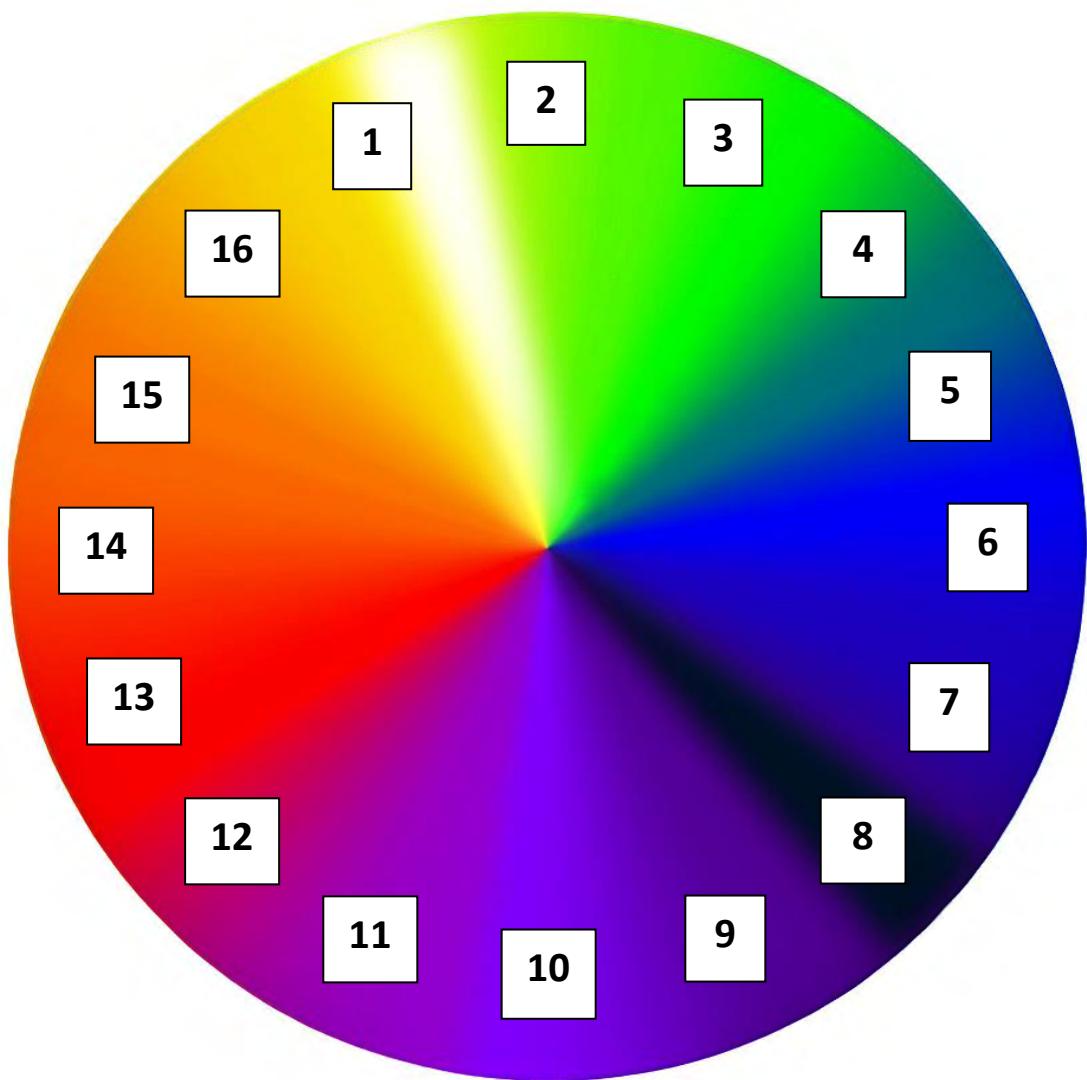
Vous pouvez poser des questions au sujet de la recherche en tout temps en communiquant avec les responsables scientifiques du projet par courrier électronique à :

florian.alba@univ-tlse2.fr celine.launay@univ-tlse2.fr jacques.py@univ-tlse2.fr

ANNEXE E - Calque



ANNEXE F – Roue Chromatique



ANNEXE G – Réajustement des questions 15 et 16

Ancien découpage pour les questions (15 et 16)



Nouveau découpage pour les questions (15 et 16)



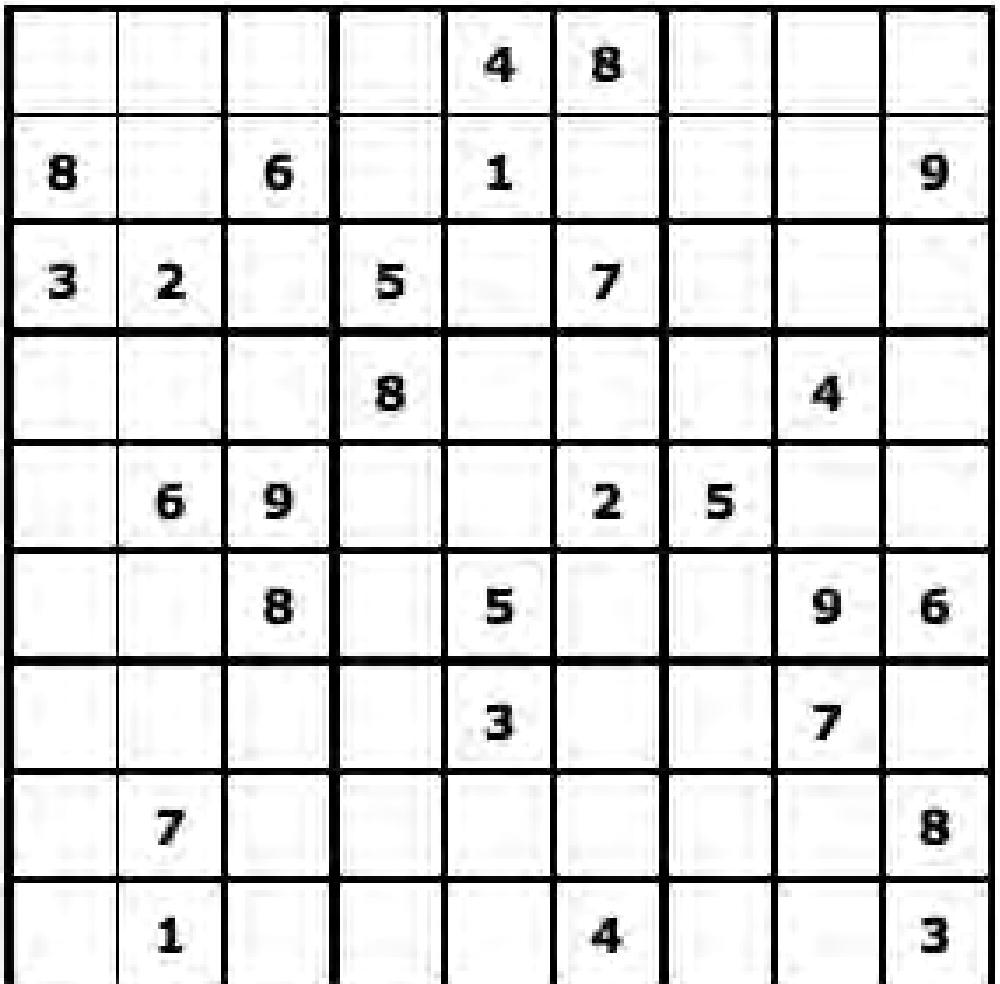
ANNEXE H – Tâche distractrice

Consigne : Comment jouer au Sudoku ? ...

Le SuDoku s'inspire des carrés latins où le but du jeu est de remplir un tableau de $n \times n$ cases avec $n \times n$ éléments distincts de façon à ce que chaque ligne et chaque colonne comporte une fois et une seule tous les éléments distincts.

Le SuDoku se compose généralement d'un tableau de **9 X 9** cases à remplir avec les chiffres de **1 à 9**. Chaque colonne, chaque ligne et chaque région délimitée par un carré de **3X3** devant comporter les neufs éléments une fois et une seule. Quelques éléments sont déjà placés.

À vous d'essayer !



ANNEXE I – Le serment d'honnêteté



En signant ci-dessous :

« Je jure sur l'honneur de dire toute la vérité, rien que la vérité tout au long de mes réponses ».

Lu et approuvé le à

Signature :

Recherche numéro : *AVCST1*

ANNEXE J – Questionnaire sur les perceptions de la science (Morgan et al., 2018)

Donnez votre niveau d'accord avec ces propositions (1 = pas du tout d'accord, 5 = tout à fait d'accord) :

1. La science est trop compliquée à comprendre

Pas du tout d'accord

Tout à fait d'accord

2. Je ne me soucie pas de connaître les réponses aux questions scientifiques.

Pas du tout d'accord

Tout à fait d'accord

3. Le jargon scientifique est trop complexe pour être compris.

Pas du tout d'accord

Tout à fait d'accord

4. Les résultats scientifiques sont présentés de manière trop complexe pour être compris.

Pas du tout d'accord

Tout à fait d'accord

5. Les découvertes scientifiques me rendent nerveux.

Pas du tout d'accord

Tout à fait d'accord

6. Les scientifiques sont souvent malhonnêtes en ce qui concerne les résultats de leurs recherches.

Pas du tout d'accord

Tout à fait d'accord

7. Les scientifiques falsifient souvent les données pour manipuler les résultats ou les conclusions.

Pas du tout d'accord

Tout à fait d'accord

8. La science a été coopté par les entreprises.

Pas du tout d'accord

Tout à fait d'accord

9. La plupart des scientifiques sont politiquement biaisés.

Pas du tout d'accord

Tout à fait d'accord

10. Les scientifiques sont généralement des personnes arrogantes.

<p>Pas du tout d'accord</p>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>Tout à fait d'accord</p>
<p>11. Dieu est l'ultime moyen de connaissance, pas la science.</p>					
<p>Pas du tout d'accord</p>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>Tout à fait d'accord</p>
<p>12. Les écritures religieuses (par exemple la Bible) sont l'explication ultime du fonctionnement du monde.</p>					
<p>Pas du tout d'accord</p>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>Tout à fait d'accord</p>
<p>13. La bible est l'explication ultime du fonctionnement du monde.</p>					
<p>Pas du tout d'accord</p>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>Tout à fait d'accord</p>
<p>14. La doctrine religieuse nous dit tout ce qu'il faut savoir sur le monde.</p>					
<p>Pas du tout d'accord</p>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>Tout à fait d'accord</p>
<p>15. Les Ecritures suffisent à expliquer tout ce qui est important.</p>					
<p>Pas du tout d'accord</p>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>Tout à fait d'accord</p>
<p>16. La science ne peut pas tout expliquer.</p>					
<p>Pas du tout d'accord</p>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>Tout à fait d'accord</p>
<p>17. La méthode scientifique est limitée.</p>					
<p>Pas du tout d'accord</p>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>Tout à fait d'accord</p>
<p>18. Les principes scientifiques n'ont pas toujours de sens.</p>					
<p>Pas du tout d'accord</p>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>Tout à fait d'accord</p>
<p>19. La science produit de nombreux résultats contradictoires.</p>					
<p>Pas du tout d'accord</p>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>Tout à fait d'accord</p>
<p>20. La science a des limites importantes.</p>					
<p>Pas du tout d'accord</p>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>Tout à fait d'accord</p>

ANNEXE K – Consentement et questionnaire socio-démographique



Madame, Monsieur,

Cette étude est réalisée par une équipe de chercheurs du laboratoire CLLE (Toulouse), composée du Pr Jacques Py, du Dr Céline Launay, et de M. Florian Alba, directeur de la recherche.

L'étude consiste à réaliser une tâche complexe le plus rapidement possible puis d'un entretien avec le responsable de l'étude. Cet entretien enregistré à l'aide d'une caméra. Enfin, nous réaliserons un debriefing sur l'expérimentation que vous venez de réaliser. La durée de cette expérience sera de 20 minutes environ.

Vos droits de vous retirer de la recherche en tout temps :

1. Votre contribution à cette recherche est volontaire ;
2. Vous pouvez cesser votre participation à tout moment, et cela n'aura aucune conséquence.

Vos droits à la confidentialité et au respect de la vie privée :

Au cours de cette étude, j'accepte que l'entretien auquel je participe soit enregistré. Les informations issues de l'entretien seront traitées anonymement et avec la plus entière confidentialité.

Je consens à ce que les données recueillies soient utilisées pour des projets de recherche ou pour des publications.

Je comprends que ma participation n'est pas obligatoire. Je comprends que je dispose de 8 jours à compter de la date de l'entretien pour me retirer de l'étude sans avoir à me justifier, ni encourir aucune responsabilité. Dans ce cas, je comprends que toutes les informations que j'ai pu fournir durant l'étude seront détruites, excepté si j'en décide autrement.

J'ai été informé(e) que l'enregistrement de l'entretien et toute information me concernant seront traitées de façon anonyme et confidentielle et que cet enregistrement sera supprimé après une semaine, par conséquent, mon identité n'apparaîtra dans aucun rapport ou publication.

Bénéfices, risques ou inconvénients possibles liés à votre participation :

L'étude ne comporte pas de bénéfice ni de risque particulier.

Diffusion :

Cette recherche est susceptible d'être diffusée dans un article de revue scientifique et/ou dans des conférences et colloques.

Consentement à la participation :

En cochant oui à ce formulaire de consentement, vous certifiez que vous avez lu et compris les renseignements ci-dessus, que nous avons répondu à vos questions de façon satisfaisante et que nous vous avons avisé.e que vous étiez libre d'annuler votre consentement ou de vous retirer de cette recherche en tout temps, sans préjudice.

Vous pouvez poser des questions au sujet de la recherche en tout temps en communiquant avec les responsables scientifiques du projet par courrier électronique à :

florian.alba@univ-tlse2.fr celine.launay@univ-tlse2.fr jacques.py@univ-tlse2.fr

J'ai lu et compris les renseignements ci-dessus et j'accepte de plein gré de participer à cette recherche.

Oui Non

Vos données sont strictement anonymes.

De par ce strict anonymat, lorsque vous rendez ce questionnaire, vos réponses sont enregistrées et il sera alors impossible de les rectifier ou de les supprimer.

Vous pouvez poser des questions au sujet de la recherche en tout temps en communiquant avec les responsables scientifiques du projet par courrier électronique à :

florian.alba@univ-tlse2.fr celine.launay@univ-tlse2.fr jacques.py@univ-tlse2.fr

Lien vers les résultats de l'étude → <https://url-r.fr/meGKw>

Questionnaire socio-démographique :

Vous êtes :

- Un homme
 - Une femme
 - Autre identité de genre
 - Ne souhaite pas répondre
-

Votre âge :

- 18-24 ans
 - 25- 34 ans
 - 35- 44 ans
 - 45 - 54 ans
 - 55- 64 ans
 - plus de 65 ans
 - Ne souhaite pas répondre
-

Dernier diplôme obtenu des parents :

Dernier diplôme obtenu du Père :

- Aucun diplôme
 - CAP / BEP
 - Certificat d'étude / CFG
 - Brevet des collèges
 - Baccalauréat
 - Brevet de Technicien Supérieur / Diplôme Universitaire de Technologie (Bac+2)
 - Licence générale ou professionnelle
 - Maîtrise
 - Doctorat
 - Master / Diplôme d'ingénieur
 - Habilitation à diriger les recherches ou thèses d'Etat
 - Autre
-

Dernier diplôme obtenu de la Mère :

- Aucun diplôme
 - CAP / BEP
 - Certificat d'étude / CFG
 - Brevet des collèges
 - Baccalauréat
 - Brevet de Technicien Supérieur / Diplôme Universitaire de Technologie (Bac+2)
 - Licence générale ou professionnelle
 - Maîtrise
 - Doctorat
 - Master / Diplôme d'ingénieur
 - Habilitation à diriger les recherches ou thèses d'Etat
 - Autre
-

Profession des parents :

Profession du Père :

- Agriculteur-trice exploitant-e, artisan, commerçant-e, chef d'entreprise
 - Cadre supérieur, profession intellectuelle ou artistique
 - Employé-e
 - Ouvrier-ère
 - Retraité-e
 - Etudiant-e
 - Sans emploi
 - Autre
-

Profession de la Mère :

- Agriculteur-trice exploitant-e, artisan, commerçant-e, chef d'entreprise
 - Cadre supérieur, profession intellectuelle ou artistique
 - Employé-e
 - Ouvrier-ère
 - Retraité-e
 - Etudiant-e
 - Sans emploi
 - Autre
-

Vos données sont strictement anonymes.

De par ce strict anonymat, lorsque vous rendez ce questionnaire, vos réponses sont enregistrées et il sera alors impossible de les rectifier ou de les supprimer.

Vous pouvez poser des questions au sujet de la recherche en tout temps en communiquant avec les responsables scientifiques du projet par courrier électronique à :

florian.alba@univ-tlse2.fr celine.launay@univ-tlse2.fr jacques.py@univ-tlse2.fr

ANNEXE L – Questions posées lors de l’entretien

1. Je vais vous demander de décrire la tâche que vous venez de réaliser, en essayant de me donner un maximum d’informations (e.g, les stratégies employées, ...).
2. Cette tâche vous a-t-elle paru plutôt facile ou difficile ?
3. Pensez-vous que la présence de la stagiaire de recherche a pu vous stresser ou vous déstabiliser dans la réalisation de la tâche ?
4. **Les consignes étaient claires, vous n’avez pas perdu de temps au départ afin de bien les assimiler ?**
5. **Et notamment est ce que vous pensez que la tâche de verbalisation à pu vous aider ou au contraire à pu vous déstabiliser dans la réalisation de la tâche ?**
6. **Avez-vous réussi à verbaliser chaque mouvement ?**
7. Pensez-vous que vous seriez capable de réaliser la tâche plus rapidement une seconde fois ?
8. Avez-vous quelque chose à ajouter sur cette tâche ?

ANNEXE M – Débriefing post-entretien

Je vais à présent vous dévoiler le véritable objectif de cette étude. En réalité, notre intention n'était pas d'évaluer votre performance, mais plutôt d'observer si vous preniez position en faveur de l'ingénierie de recherche ou de la mienne. Il est important de souligner qu'il n'y avait pas de bonnes ou de mauvaises réponses, et cela ne suggère en aucun cas que vous soyez amoral ou un menteur.

Nous avancions l'hypothèse que le fait de prêter serment à dire la vérité influencerait le positionnement du participant. Qu'en pensez-vous ?

Si la personne mentait : Vous avez décidé de défendre l'ingénierie de recherche, nous vous en remercions. Il est pertinent de noter que la majorité des participants ont réagi de la même manière. Soyez assuré que votre décision n'aura aucun impact négatif sur les résultats de la recherche.

Si la personne répondait honnêtement : Vous avez choisi de préserver l'intégrité scientifique, nous vous en remercions également. Il est intéressant de noter que très peu de participants ont réagi de manière honnête. Soyez assuré que l'ingénierie de recherche ne risquait pas réellement son poste et ne sera pas réprimandée.

Aviez-vous des doutes sur la supercherie ?

Maintenant que vous êtes informé(e) du véritable objectif de cette étude, confirmez-vous votre consentement à l'inclusion de ces données dans le plan d'analyse ?

Vous trouverez en dessous du formulaire du consentement le lien vers les résultats de l'étude, que nous prévoyons de publier d'ici la fin de l'année 2024.

Lien vers les résultats de l'étude : <https://url-r.fr/meGKw>

ANNEXE N – Autorisation du droit à l'image

AUTORISATION D'UTILISATION DU DROIT À L'IMAGE

Je soussigné(e) :

Nom :

Prénom :

Mail :

Autorise **Alba Florian** à reproduire sur tout support et par tous procédés et à diffuser, à titre gratuit et non exclusif, la vidéo de mon témoignage recueillie lors de cette expérimentation :

Lieu : Plateforme CCU, Maison de la Recherche, UT2J

Les images pourront être exploitées et utilisées directement sous toute forme et tous supports, intégralement ou par extraits et notamment : presse, livre, supports numériques, conférences, colloques, projection publique, concours, site internet, réseaux sociaux, revue scientifique.

La présente autorisation est consentie pour le monde entier et sans aucune limite de temps.

Le bénéficiaire de l'autorisation s'interdit expressément de procéder à une exploitation des photographies susceptible de porter atteinte à la vie privée ou à la réputation, et d'utiliser les photographies, vidéos ou captations numériques de la présente, dans tout support ou toute exploitation préjudiciable.

Je garantis que ni moi, ni le cas échéant la personne que je représente, n'est lié par un contrat exclusif relatif à l'utilisation de mon image ou de mon nom.

Fait à : Toulouse

Le : / / 2024

Signature :

ANNEXE O – Consignes données aux évaluateurs et grille du PBCAT

Consignes :

Vous allez être amené(e) à évaluer la crédibilité de plusieurs individus dont vous allez observer l'entretien filmé. Ces personnes expliquent comment elles ont accompli une tâche complexe appelée la Tour d'Hanoï. Il s'agit d'un jeu dans lequel le joueur fait face à 3 piquets dont l'un est constitué d'une pyramide composée de 5 anneaux de taille différente. L'objectif est de déplacer la pyramide d'un piquet à un autre en suivant une règle unique : on déplace les anneaux un par un et il est interdit de placer un anneau plus grand sur un anneau plus petit. Pour effectuer correctement la tâche, il faut procéder par essais et erreurs. Les gens mettent généralement une quinzaine de minutes à comprendre comment procéder.

Au cours de ces entretiens, les participants sont interrogés sur l'application d'une consigne de verbalisation. Votre rôle consistera à évaluer la crédibilité du discours de ces individus concernant la réalisation de cette consigne spécifique.

Parmi ces individus, certains auront réellement suivi cette consigne, tandis que d'autres ne l'auront pas suivie du tout.

Vous devrez donc évaluer, à l'aide de cette grille, la crédibilité du discours de chaque individu.

Détails sensoriels	Non présent (0)	Occasionnel (1)	Fréquent (2)
Détails auditifs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Détails spatiaux	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Détails temporels	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Non présent (0)	Occasionnel (1) (1 fois)	Fréquent (2) (2 fois ou plus)
Trou de mémoire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rectifications des propos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Quantité de détails / temps de parole	Très peu de détails / Temps de parole court -2	Incertain(e) 0	Beaucoup de détails / Temps de parole long +2
Le discours a-t-il un sens ? (contradictions ? plausibilité ?)	Pas du tout -2	Incertain(e) 0	Totallement +2
Réflexion	N'a pas réfléchi -2	Incertain(e) 0	A beaucoup réfléchi +2
Négativité / Plainte(s)	Pas présent -2	Incertain(e) 0	Très présent +2
Débit de parole	Très lent -2	Normal 0	Très rapide +2
Nervosité (tendu(e) ? agité(e) ?)	Très relaxé(e) / À l'aise -2	Rien de marquant 0	Très tendu(e) / nerveux(se) +2
Veuillez à présent indiquer à quel point la cible dit la vérité.			
	Pas du tout -2	Incertain(e) 0	Totallement +2
Veuillez à présent indiquer à quel point la cible ment.			
	Pas du tout -2	Incertain(e) 0	Totallement +2
Veuillez émettre un jugement final.			
La personne ment	<input type="checkbox"/>	La personne dit la vérité	<input type="checkbox"/>

Titre : Le Serment d'honnêteté et ses implications en psychologie du témoignage

Mots clés : Serment, Témoignage, Mensonge, Mémoire, Certitude, Crédibilité

Résumé : Le témoignage oculaire joue un rôle central dans les procès, mais sa fiabilité est soumise à l'influence de nombreuses variables. Celles-ci se répartissent entre des variables estimatrices (variables inhérentes à la situation ou à l'individu) et des variables système (contrôlables par le système judiciaire). Parmi ces dernières, le serment du témoin, acte solennel engageant moralement et socialement le témoin à dire la vérité, pourrait renforcer la sincérité et la qualité des déclarations. Cette thèse explore dans quelle mesure ce serment d'honnêteté améliore la qualité et la fiabilité des témoignages.

La première étude, une Scoping Review, révèle que le serment a été majoritairement étudié en économie expérimentale, alors qu'il demeure peu exploré en psychologie légale. Les principaux résultats suggèrent que prêter serment permet de diminuer les comportements malhonnêtes, mais que son effet est modulé selon les contextes et les caractéristiques individuelles de celui qui s'y engage.

Les études 2a et 2b s'intéressent aux représentations sociales du serment chez des gendarmes, futurs magistrats et potentiels jurés. Malgré sa sécularisation, le serment reste perçu comme un acte de vérité et d'engagement. Toutefois, ses représentations varient selon les profils : les gendarmes semblent davantage l'associer à un devoir professionnel, et les auditeurs de justice y verrait plutôt un acte symbolique. Les participants plus âgés, mais également plus expérimentés dans des fonctions d'investigation, percevaient le serment comme plus efficace.

Les études 3a et 3b étudient l'effet du serment sur la qualité du témoignage, notamment par la mesure de l'exactitude et de la précision des informations transmises, ainsi que de la certitude associée aux réponses. Ces études soulignent que le serment n'a pas d'impact positif ou négatif sur les performances des témoins. Toutefois, certaines tendances émergent. La prestation d'un serment semble influencer les stratégies métacognitives des témoins : ceux-ci font preuve de plus de prudence en s'abstenant davantage lorsqu'ils doutent.

L'étude 4 se focalise sur l'influence d'un serment d'honnêteté sur l'occurrence des comportements mensongers. Face à un dilemme entre loyauté prosociale et intégrité scientifique, la grande majorité des participants a préféré mentir, qu'ils aient prêté serment ou non. Une explication à cela serait que la loyauté et l'identification sociale envers la complice aient neutralisé l'influence du serment. Par ailleurs, des évaluateurs ont jugé plus crédibles les témoignages mensongers non précédés d'un serment que ceux énoncés avec serment. La diminution de certains indices liés à la crédibilité dans le discours de ces derniers pourrait indiquer que le serment augmente la charge cognitive du menteur, rendant plus difficile la construction d'un discours mensonger convaincant.

Cette thèse souligne les limites et les modalités d'action du serment d'honnêteté. Il ne peut être considéré comme une garantie suffisante de sincérité. Il apparaît donc nécessaire de prendre en compte la complexité des facteurs psychologiques, sociaux et moraux qui influencent les déclarations des témoins. En combinant plusieurs stratégies, il serait possible d'améliorer la fiabilité des témoignages et, par conséquent, de renforcer l'efficacité du système judiciaire.

Title: The honesty Oath and its implications in the psychology of testimony

Key words: Oath, Testimony, Deception, Memory, Confidence, Credibility

Abstract: Eyewitness testimony plays a central role in trials, but its reliability is subject to the influence of numerous variables. These can be divided into estimator variables (inherent to the situation or the individual) and systemic variables (controllable by the judicial system). Among the latter, the witness oath, a solemn act morally and socially binding the witness to tell the truth, could enhance the sincerity and quality of statements. This thesis explores the extent to which this oath of honesty improves the quality and reliability of testimony.

The first study, a Scoping Review, reveals that the oath has been mostly studied in experimental economics, whereas it remains scarcely explored in legal psychology. The main findings suggest that taking an oath reduces dishonest behavior, but its effect is modulated by the context and the individual characteristics of the person taking it.

Studies 2a and 2b examine the social representations of the oath among gendarmes, future magistrates, and potential jurors. Despite its secularization, the oath is still perceived as an act of truth and commitment. However, its perception varies depending on the profile: gendarmes tend to associate it more with professional duty, while legal auditors view it more as a symbolic act. Older participants, as well as those with more investigative experience, perceived the oath as more effective.

Studies 3a and 3b investigate the effect of the oath on testimony quality, specifically measuring the accuracy and precision of the information provided, as well as the confidence associated with the responses. These studies highlight that the oath does not have a clear positive or negative impact on witness performance. Nevertheless, certain trends emerge: taking an oath seems to influence witnesses' metacognitive strategies, leading them to exercise greater caution and to refrain from responding when in doubt.

Study 4 focuses on the influence of an oath of honesty on the occurrence of deceptive behavior. Faced with a dilemma between prosocial loyalty and scientific integrity, the vast majority of participants chose to lie, regardless of whether they had taken an oath. One possible explanation is that loyalty and social identification with the accomplice neutralized the influence of the oath. In addition, evaluators judged lies told without an oath to be more credible than those told under oath. The decrease in certain credibility indicators in the latter's statements may indicate that the oath increases the cognitive load on the liar, making it more difficult to construct a convincing false statement.

This thesis highlights the limitations and mechanisms of the oath of honesty. It cannot be considered a sufficient guarantee of sincerity. It therefore seems necessary to consider the complexity of the psychological, social, and moral factors that influence witness statements. By combining several strategies, it may be possible to improve the reliability of testimony and, consequently, strengthen the effectiveness of the judicial system.