

Justice : les verdicts sont liés à la voix des avocats



Les avocats à la voix grave, perçue comme très masculine, arrivent moins bien à emporter l’adhésion des juges que leurs collègues à la voix plus neutre. Une recherche de Daniel Chen aux résultats qui interrogent.

Vaut-il mieux avoir une voix douce ou au contraire profonde et virile, pour gagner ses procès ?

On s’attendrait assez naturellement, poussé par des stéréotypes machistes, à parier sans hésiter sur le succès des avocats virils. Dans l’entreprise, des recherches ont mis en évidence l’attrait des leaders à la voix grave. Les plus grands groupes sont dirigés par des PDG à la voix plus virile que la moyenne. On imaginerait volontiers que les avocats, perçus comme très masculins, réussissent également mieux que leurs confrères moins dotés en testostérone. Et pourtant...

Si l’on en croit la recherche menée par Daniel Chen, professeur à l’Université Toulouse Capitole, et ses collègues, le linguiste Alan Yu de l’Université de Chicago et l’économiste Yosh Halberstam de l’Université de Toronto, les voix perçues comme très masculines pourraient avoir plus de mal que les autres à convaincre les juges américains de la Cour Suprême.

Comment les chercheurs ont-ils procédé pour arriver à un tel résultat, publié dans la prestigieuse revue *PLoS ONE* ?

“ **Les juges ne sont pas aussi rationnels qu’on pourrait l’espérer** ”

Ils ont d’abord récupéré des enregistrements d’une même phrase, répétée en début de séance par l’ensemble des avocats devant

la Cour Suprême américaine: « Mister Chief Justice, may it please the court », autrement dit « Monsieur le Président, plaise à la Cour ». Un échantillon de 1634 de ces phrases de quelques secondes, prononcées par 916 avocats différents, tous de sexe masculin, entre 1998 et 2012, a été alors soumis à un groupe de 634 volontaires afin qu’ils caractérisent les voix : dans quelle mesure était-elle attirante, inspirait-elle confiance, semblait-elle intelligente, éduquée, agressive, virile... ? Leurs perceptions ont ensuite été mises en regard des décisions prises par la Cour Suprême, pour tenter d’établir des corrélations.

Quels résultats ? Les avocats à la voix considérée majoritairement comme « digne de confiance » ne réussissaient pas mieux que les autres, ni ceux qui avaient une voix apparemment « éduquée » ou « agressive ». Le seul critère qui est apparu pertinent est la hauteur de la voix. Les voix très graves, perçues comme viriles, avaient moins de succès que les voix un peu plus douces ou haut

p e r c h é e s

!

Ce constat pour le moins troublant donnerait à penser que les juges ne sont pas aussi rationnels qu'on pourrait l'espérer. Et ceci, y compris pour des juges extrêmement expérimentés, à la notoriété bien établie, comme les magistrats de la Cour Suprême au sommet de la hiérarchie de la justice américaine, dont les décisions, très politiques, impactent l'ensemble de leurs c o n c i t o y e n s ...

Envoyer derrière les barreaux

À un autre niveau, cela signifie qu'un avocat à la voix de baryton évitera la prison à un délinquant que son confrère à la voix de basse enverrait directement derrière les barreaux ! Tout a u s s i i n q u i é t a n t !

On savait déjà que la tonalité des voix des vendeurs impactaient les choix des clients, que celle des candidats à un emploi influait sur les décisions des recruteurs. Il était aussi prouvé que le timbre de la voix jouait dans la constitution des couples. La recherche menée par Daniel Chen et ses collègues montrerait que les juges sont aussi influencés par ce facteur.

Les chercheurs ont éliminé dans cette enquête les biais que pourraient constituer l'âge et l'expérience des avocats. Mais ils s'interrogent sur ces résultats troublants.

Est-il possible que les avocats, considérant un cas comme particulièrement difficile, tendus et concentrés, adoptent alors une voix plus grave au moment de leur plaider ? Les mauvais verdicts seraient alors liés à des dossiers particulièrement délicats, la voix grave ne faisant que l e s a c c o m p a g n e r .

De nouvelles recherches devront montrer si cette hypothèse est ou non exacte !



Daniel Chen

Professeur à l'Université Toulouse Capitole, chercheur à l'Institut d'Etudes Avancées de Toulouse (IAST), **Daniel Chen**, est titulaire d'un doctorat en sciences économiques du Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Juris Doctor de l'Université de Harvard. Il s'intéresse tout particulièrement aux liens entre règles juridiques et comportements au regard d'autres systèmes d'incitations.



Méthodologie

Chacun des 634 volontaires américains a écouté 60 enregistrements de la même phrase, choisis au hasard parmi 1634 enregistrements dont disposaient les chercheurs. On leur a demandé ensuite de caractériser cette voix : dans quelle mesure était-elle attirante, inspirait-elle confiance, semblait-elle intelligente, éduquée,... ? Leurs perceptions, à chaque fois chiffrées, ont ensuite été mises en regard des décisions prises par la Cour Suprême, après les différentes plaidoiries.



Pour aller plus loin

« **Perceived masculinity predicts U.S. Supreme Court outcomes** », la recherche de Daniel Chen, Yosh Halberstam et Alan Yu, publiée par la revue PLOS One (octobre 2016)

« **Masculine sounding lawyers less likely to win a court** », un article publié par le magazine New Scientist en décembre 2014.

[ANNUAIRE](#) | [CONTACTS](#) | [MENTIONS LÉGALES](#) | [PLAN DU SITE](#)

[Magazine UTIC' }\); }\);](#)

