

**"Source: *La résolution des causes pénales par les avocats de la défense*, 60 p.,
Ministère de la Justice du Canada, 1988. Reproduit avec la permission du
ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2010."**

**LA RÉOLUTION DES CAUSES PÉNALES PAR LES
AVOCATS DE LA DÉFENSE**

**Robert Poirier
Université de Montréal
1988**

Ce rapport a été rédigé pour le compte de la Commission canadienne sur la détermination de la peine. Les opinions qui y sont exprimées ne sont pas nécessairement celles de la Commission canadienne sur la détermination de la peine ou du ministère de la Justice du Canada.

Publié sous l'autorité du ministre de la Justice et procureur général du Canada

Distribué par la
Direction des communications et affaires publiques
Ministère de la Justice Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0H8

(613) 957-4222

N° de catalogue J23-3/21-1988F
ISBN 0-662-94686-3
ISSN 0836-1800

Also available in English

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1988

Imprimé au Canada

JUS-P-470

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
INTRODUCTION	1
LA DÉCISION DE PLAIDER COUPABLE OU NON COUPABLE	2
LES PROCÉDURES RELATIVES AU PLAIDOYER DE CULPABILITÉ ..	10
. La plaidoirie et la négociation	13
. La reconnaissance spécifique des acteurs	16
. Les procureurs de la Couronne	17
. Les juges	20
. Les policiers	26
. La présentation de l'accusé	29
LA DÉTERMINATION DE LA SENTENCE	31
QUELQUES CAS PARTICULIERS	37
. Les honoraires	37
. L'entente négociée	38
. La chambre de pratique	39
. L'administration de la Cour	40
. Les appels	41
CONCLUSION	46
BIBLIOGRAPHIE	48
ANNEXE I MÉTHODOLOGIE	49
ANNEXE II DESCRIPTION STATISTIQUE DE L'ÉCHANTILLON ...	53
ANNEXE III LISTE DES QUESTIONS	55

INTRODUCTION

Il est généralement admis que l'avocat de la défense joue un rôle décisif dans le fonctionnement de la justice pénale. C'est à partir de la description des caractéristiques propres à ce rôle que nous tenterons d'analyser les pratiques et les procédures concernant la résolution des causes pénales. Notre attention portera plus particulièrement sur les pratiques de négociation exercées entre la défense et la Couronne dans le contexte d'un plaidoyer de culpabilité.

En concentrant notre étude sur le contexte du plaidoyer de culpabilité, nous avons voulu aborder la question du pouvoir discrétionnaire exercé par les agents du système de justice pénale et plus particulièrement des avocats de la défense.

Concrètement, notre étude repose sur un corpus de vingt entrevues effectuées avec des avocats de la défense de la région de Montréal. Ces avocats exercent surtout leur fonction dans le secteur adulte. Ils sont particulièrement actifs à la Cour des sessions de la paix de Montréal.¹ L'ensemble des informations que nous présentons dans cette étude renvoie essentiellement aux témoignages de ces avocats.²

1 Les détails méthodologiques concernant la cueillette des données sont explicités à l'annexe I. La description de l'échantillon est présentée à l'annexe II où nous avons reproduit sous forme de tableau la répartition statistique des principales caractéristiques de ce groupe d'avocats. A l'annexe III nous présentons les principales questions posées au cours des entrevues.

2 Nous avons reproduit textuellement plusieurs commentaires des avocats de la défense. Ces commentaires sont toujours entre guillemets et suivis d'un chiffre correspondant à l'avocat qui en est l'émetteur; ceci afin de préserver la confidentialité des personnes interrogées.

LA DÉCISION DE PLAIDER COUPABLE OU NON COUPABLE

Pour chaque cause pénale, l'avocat de la défense doit statuer sur l'inculpation de son client, c'est-à-dire qu'il doit choisir entre la présentation d'un plaidoyer de culpabilité ou de non-culpabilité. Le développement des procédures pénales, ainsi que le travail des avocats de la défense et de la Couronne, seront modifiés selon la présentation de l'un ou l'autre des plaidoyers. Le maintien d'une non-culpabilité entraînera le développement successif des étapes formelles de la procédure pénale: comparution, enquêtes, procès. Dans ce contexte c'est la culpabilité de l'accusé qui sera mise en jeu et qui sera résolue à l'étape du procès. La présentation d'un plaidoyer de culpabilité entraînera l'arrêt des procédures. Il y aura une dernière étape formelle où le juge entendra les plaidoiries (recommandations) des procureurs de la Couronne et de la défense sur la sentence qu'il y a lieu d'imposer. Dans ce contexte c'est la sentence qui constituera l'enjeu principal du travail des procureurs.

Nous savons qu'il arrive très souvent que les procureurs s'entendent au préalable pour proposer au juge une sentence commune. Nous savons aussi que cette entente est ordinairement le fruit de négociations entre les deux avocats. Ces pratiques de la défense et de la Couronne, qui sont liées aux conséquences de la présentation d'un plaidoyer de culpabilité,

feront l'objet d'un développement plus élaboré dans la partie subséquente de notre étude. Pour l'instant, il nous intéresse d'éclaircir ce qui entoure la décision de plaider coupable ou non coupable pour l'avocat de la défense et son client.

Avant de prendre la décision de plaider coupable, il est important pour l'avocat de la défense d'évaluer la preuve retenue contre son client: "Ça ne sert à rien de préparer une défense dans un cas où un individu est cuit." (01). La force de la preuve est donc un facteur déterminant. Par contre, l'évaluation de cette preuve peut varier énormément d'un avocat à l'autre. Il nous paraît difficile de mesurer la valeur personnelle de chaque avocat à faire cette évaluation (aussi, c'est une dimension qui n'entre pas dans le cadre de notre étude). Par contre, il est clair que certains avocats auront tendance, plus que d'autres, à contester les accusations portées contre leurs clients: "J'ai plutôt une réputation de batailleur de procès." (18). "Notre philosophie nous autres c'est prenons-en moins, chargeons plus cher, mais allons jusqu'au bout." (16). La décision de réfuter les accusations peut donc aussi dépendre, quelquefois, du type de pratique privilégié par l'avocat de la défense.

Généralement, les personnes inculpées ne désirent pas contester les accusations portées contre elles: "Dans la plupart des cas les clients désirent plaider coupable." (19).

"Y en a beaucoup qui veulent régler leurs affaires rapidement." (04)

C'est encore plus vrai pour les personnes en détention provisoire: "Quand la personne est détenue, en général, si elle sait qu'elle est cuite elle veut régler vite, elle nous permettra pas de traîner ça pendant deux mois sur une technicité" (09). Dans un texte pour le Barreau du Québec, l'avocat Michel Proulx va dans le même sens: "La détention avant le procès peut constituer un facteur important dans la décision de plaider coupable. C'est ainsi que la Couronne espère, en obtenant une ordonnance d'incarcération, que l'accusé va se raviser sur son plaidoyer original." (Proulx: 1978, p. 49). La situation contraire est sans signification. La mise en liberté du prévenu n'influencera pas la présentation d'un plaidoyer de non-culpabilité: ce n'est pas parce que la personne est en liberté qu'on plaidera non coupable. Par contre, il est entendu que la défense pourra se faire dans de meilleures conditions: "On a toujours plus de temps avec les personnes qui sont en liberté et au niveau même d'une sentence on a plus de marge de manoeuvre avec une personne qui est en liberté." (09)

Dans l'optique des avocats de la défense, le désir du client ne peut être considéré comme un facteur suffisant en soi pour présenter un plaidoyer de culpabilité. Aucun des avocats interviewés ne nous a mentionné avoir déjà présenté un

plaidoyer de culpabilité uniquement parce que cela répondait au désir de son client. Ce facteur est en fait toujours associé à une évaluation minimale de la preuve. Cependant, le désir du client de plaider coupable incitera l'avocat de la défense à ne pas dépasser ce seuil minimal, c'est-à-dire que dans ce contexte, l'avocat ne cherchera pas à effectuer une évaluation très poussée de la preuve. Cette façon de faire se remarque par le moment que choisit l'avocat de la défense pour présenter le plaidoyer de culpabilité. A la Cour des sessions de la paix de Montréal, il y a trois étapes majeures qui couvrent la partie des procédures préliminaires: la comparution, la communication de la preuve, l'enquête préliminaire. Pour la grande majorité des avocats que nous avons rencontrés, l'enquête préliminaire est une étape extrêmement importante pour évaluer, avec un minimum d'efficacité, les preuves qui sont retenues par la Couronne: "Avec l'enquête préliminaire t'as une très bonne idée de la cause parce que les témoins viennent à la Cour, les témoins viennent témoigner au lieu de donner des dépositions ou de donner des déclarations écrites." (15). "Je considère que l'enquête préliminaire c'est la procédure qui permet de réaliser si effectivement on a ou on n'a pas une cause en défense." (11) "L'enquête préliminaire est une procédure qui a pour fonction première de donner un caractère de permanence à la preuve recueillie contre un inculpé." (Beaudoin, Fortin et Lussier: 1969, p 97). A ce titre, l'enquête préliminaire se démarque nettement de la communication de la preuve qui représente une étape de la

procédure pénale où le procureur de la Couronne ne fait que rapporter verbalement les preuves qu'il croit détenir contre la personne inculpée. Le désir du client de plaider coupable n'empêche donc pas une évaluation sommaire de la preuve telle qu'elle peut se faire à l'étape de la communication de la preuve; il empêche une évaluation substantielle de la preuve telle qu'elle peut se faire à l'enquête préliminaire. L'un de nos interviewés exprime très bien ce point de vue: "Moi la plupart du temps je fais l'enquête préliminaire parce que c'est là que vraiment je peux mesurer la preuve qui est contre mon client, sauf quand mon client est d'accord pour plaider coupable dès le début." (18).

Il est possible qu'un accusé veuille plaider non coupable malgré la recommandation contraire de son avocat. Devant l'entêtement de son client, l'avocat peut prendre différentes positions. Il peut, tout simplement, refuser le mandat de son client: "Je vais dire trouve-toi un autre avocat parce que moi je pense que tu devrais plaider coupable et si tu plaides pas coupable je te représenterai pas au mieux de mes intérêts parce que je suis sûr que tu vas être trouvé coupable." (02). Théoriquement, il est toujours possible pour un accusé de trouver un avocat qui acceptera de poursuivre les procédures jusqu'au procès. L'un des avocats interrogés, qui se définit lui-même comme un avocat qui entreprend beaucoup de procès, illustre cette possibilité: "Y a pas un client qui vient me voir qui ait pas passé par 5 avocats avant, quand ils viennent

me voir c'est parce qu'ils veulent contester, c'est parce que les autres leur ont dit de plaider coupable." (18).

Il peut arriver que la position sociale du client incite l'avocat de la défense à faire un procès: "Pour lui c'était tellement important, un colonel de l'armée, fallait pas qu'il soit trouvé coupable, surtout pas devant une Cour civile." (20). Un peu plus loin le même interviewé ajoute: "Pour le client important³ une petite affaire c'est une grosse affaire." (20). Cependant, aucun des avocats interviewés nous a mentionné qu'il pouvait être tenté de plaider coupable lorsque son client se trouvait dans une position sociale précaire.

Une inculpation de meurtre au premier degré entraînera nécessairement la présentation d'un plaidoyer de non-culpabilité; la peine minimale de 25 ans ne laissera aucune place à une baisse éventuelle de sentence. La procédure portera alors sur la culpabilité de l'accusé: "Faut jamais que tu plaides coupable à un meurtre au premier degré, c'est 25 ans, c'est le maximum du maximum dans le code, tu plaides pas coupable à ça, tu dis on va faire le procès pis on sait jamais." (13). "Une personne qui est accusée de meurtre, 9,9 fois sur 10, à moins que la Couronne réduise de sa propre initiative, ça va aller à procès parce que l'enjeu est trop énorme." (14)

3 Par "client important" l'interviewé veut parler de ceux qui ont la capacité financière de payer des honoraires élevés: médecins, juges, hauts fonctionnaires, politiciens, etc.

Nous avons relevé six facteurs différents qui peuvent être déterminants dans la décision de plaider coupable ou non coupable. Certains facteurs s'adressent strictement au fait de plaider coupable alors que d'autres s'adressent strictement au fait de plaider non coupable. Certains facteurs peuvent s'adresser à l'un ou l'autre des deux plaidoyers. Le tableau qui suit fournit une illustration d'ensemble de ces différentes situations.

PLAIDOYERS:FACTEURS D'INFLUENCE:

Plaidoyer de culpabilité:

- . Force de la preuve
- . Pratique privilégiée par l'avocat de la défense
- . Désir de l'inculpé à plaider coupable
- . Détention provisoire

Plaidoyer de non culpabilité:

- . Faiblesse de la preuve
- . Pratique privilégiée par l'avocat de la défense
- . Désir de l'inculpé à plaider non coupable
- . Position sociale "supérieure" de l'inculpé
- . Inculpation de meurtre au premier degré

Note: Ces facteurs ne sont pas présentés selon un ordre d'importance (par exemple: du facteur le plus influent au facteur le moins influent). La nature de notre recherche (approche qualitative) ne nous permettait pas d'effectuer ce genre de classification.

LES PROCÉDURES RELATIVES AU PLAIDOYER DE CULPABILITÉ

Dans cette section, nous tenterons d'éclaircir les différentes pratiques et les différentes procédures qui concernent la présentation d'un plaidoyer de culpabilité.

Avant d'entreprendre cette étude de façon plus détaillée, nous voulons définir sommairement les pratiques de négociation qui sont étroitement liées à la présentation d'un plaidoyer de culpabilité; pratiques qui s'exercent principalement entre l'avocat de la défense et le procureur de la Couronne.

A partir des entrevues que nous avons effectuées, nous avons différencié deux pratiques de négociation. La première correspond à la négociation du plaidoyer de culpabilité (bien connue sous l'expression anglaise de "plea-bargaining") telle qu'on l'entend ordinairement. Dans ce cas, le prévenu accepte de plaider coupable moyennant l'obtention d'une sentence plus légère. Cette "transaction" peut inclure une réduction du nombre de chefs d'accusations ou une réduction de l'accusation elle-même. Dans ce genre de situation la Couronne accepte d'effectuer une réduction en échange de la présentation d'un plaidoyer de culpabilité par la défense. Notre définition de la négociation du plaidoyer de culpabilité équivaut à ce que la Commission de réforme du droit du Canada entend par le "marchandage de plaidoyers": "Nous définissons un marchandage

de plaidoyers comme une entente en vertu de laquelle l'accusé consent à plaider coupable, en échange de la promesse d'un avantage quelconque. Les parties à l'entente sont normalement le prévenu et l'avocat de la Couronne, mais il arrive aussi à la police ou au tribunal d'y être partie." (Commission de réforme du droit: 1975, p. 50).

La deuxième pratique de négociation dont nous voulons parler correspond à la négociation stricte de la sentence. Dans ce cas le plaidoyer de culpabilité ne constitue pas un élément de négociation. L'avocat de la défense et son client ont déjà pris la décision de plaider coupable. Les avocats de la défense et de la Couronne se rencontrent et discutent de la sentence dans le but d'en arriver à une position commune. Différents facteurs sont alors pris en considération. (Ces facteurs seront analysés subséquemment. Mentionnons seulement, à titre d'exemple, les antécédents judiciaires, la gravité de l'infraction, la situation sociale de l'inculpé.) En cas d'échec, l'avocat de la défense pourra tenter de négocier avec un nouveau procureur de la Couronne (à une étape subséquente de la procédure) ou plaider sur sentence devant un juge en Cour.

L'un de nos interviewés croit que la négociation de la sentence est une pratique beaucoup plus fréquente que la négociation du plaidoyer de culpabilité: "Le vrai "plea-bargaining" c'est pas vraiment ce qu'on fait ici. Le vrai

"plea-bargaining" c'est où en échange d'un plaidoyer de culpabilité sur un ou deux chefs la Couronne fait des compromis sur la sentence. Tandis que chez-nous, plus souvent qu'autrement, quand on dit qu'on est prêt à plaider coupable c'est que le gars est cuit, alors dans le fond ta négociation est plus sur ce que vaut vraiment le délit." (07). Dans son commentaire l'avocat ne soulève pas la question de la réduction des accusations que met directement en cause la négociation du plaidoyer de culpabilité (la Couronne acceptera de réduire l'accusation à la condition que l'accusé plaide coupable). Mais selon certains témoignages qui concernent la question de la réduction, il semble que ce ne soit pas une pratique utilisée de façon très fréquente: "C'est plus facile de réduire la sentence que l'accusation." (15). La négociation "C'est pas souvent sur la réduction de l'accusation, c'est sur la réduction de la sentence." (12). "Quand tu réduis l'accusation forcément tu vas réduire la sentence, mais les cas de réduction de l'accusation y en a pas tant que ça, faut que ce soit un cas qui s'y prête, le gars qui rentre dans trois banques avec une mitraillette, t'as beau voir tous les procureurs de la Couronne, y en a pas un qui va te le réduire à vol simple." (19) Il semble bien qu'une grande partie des négociations porte strictement sur la sentence sans que le plaidoyer de culpabilité puisse représenter une pression quelconque pour la Couronne. (Plus de détails seront fournis à ce sujet dans le chapitre sur la détermination de la sentence.)

Dans les pages qui vont suivre, nous analyserons de façon plus précise comment s'exercent les pratiques de négociation. Pour commencer, nous tenterons de situer quel est le rôle de la plaidoirie sur sentence dans ce contexte (nous voulons parler des recommandations faites au juge par les deux avocats lorsqu'ils n'ont pas réussi à s'entendre en négociation ou lorsque l'un d'eux n'a pas voulu négocier).

La plaidoirie et la négociation

Le fait de plaider coupable place l'avocat de la défense devant un choix: négocier la sentence ou le plaider de culpabilité avec un procureur de la Couronne ou plaider la sentence devant un juge en Cour. Cette question nous paraît très importante car elle remet en cause l'idée d'associer de façon immédiate et sans nuance la négociation avec la renonciation du procès. La plaidoirie sur sentence est souvent évoquée comme une étape secondaire à la négociation, utilisée en dernier ressort lorsque aucune entente n'est survenue avec la Couronne: "Tu plaides quand tu réussis pas à négocier, si tu réussis à bien négocier pourquoi plaiderais-tu?" (19). Un tel point de vue ne représente que partiellement le rôle de la plaidoirie qui, selon nous, doit être compris de façon beaucoup plus large.

Bien que cela soit peu fréquent, il y a des avocats qui préfèrent plaider sur sentence plutôt que de négocier un

plaidoyer de culpabilité: "C'est bien personnel mais moi je préfère plaider mes sentences que de les négocier... Souvent je me suis rendu compte que quand tu les plaides t'as des meilleures sentences."(02). L'avocat ajoute aussi que cela peut dépendre de sa façon de pratiquer le droit criminel, c'est-à-dire représenter un petit nombre d'accusés à la fois et fournir ainsi une disponibilité de travail beaucoup plus grande pour chacun. Ses succès s'expliqueraient alors par le temps de travail qu'il peut consacrer à la préparation de chaque cause.

Sur ce rapport entre plaidoirie et négociation, un des avocats interrogés (11) nous a précisé que sa façon d'aborder ces deux options variait d'une ville à l'autre. A St-Jérôme, par exemple, il est selon lui extrêmement difficile de s'entendre avec les procureurs de la Couronne car leurs propositions de sentence sont toujours très élevées. Par contre, il semble que les juges soient peu sévères et que les résultats obtenus par la plaidoirie paraissent tout de même très satisfaisants. A Joliette, par contre, c'est un peu la situation contraire. Il est plus difficile de procéder que de négocier car les propositions de sentence sont toujours très basses. Pour Montréal, notre interviewé considère que cela varie d'une cause à l'autre, d'un procureur de la Couronne à l'autre, et que de façon générale il utilise dans sa pratique aussi souvent la négociation que la plaidoirie.

Ce sont là des indications qui nous permettent de penser que la plaidoirie sur sentence peut constituer une procédure exécutoire dont les résultats en terme de sentence peuvent se comparer, dans certains cas, à ceux de la négociation.

La plaidoirie joue aussi un rôle très important à l'intérieur même du processus de négociation. La capacité de l'avocat de la défense d'obtenir de bons résultats pour ses clients en négociation est liée, en partie, à ses performances présumées en plaidoirie. Par exemple, si un avocat de la défense est capable d'obtenir des sentences relativement basses pour ses clients par la plaidoirie, nous pouvons penser que de façon générale les procureurs de la Couronne qui négocieront avec lui auront tendance à respecter ce niveau de sentence: "Plus t'es un bon avocat et plus t'as des bons "deals" parce que les Couronnes ont peur de toi et ils savent que t'es respecté devant les juges." (08). "Si je sais qu'en plaidant je suis capable d'aller chercher une bonne sentence, et si l'avocat de la Couronne me connaît et sait que je suis capable d'aller chercher une bonne sentence, que je travaille bien, que les juges me croient, que j'ai une bonne crédibilité, c'est bien évident qu'ils vont aller plus bas." (07) Un peu plus loin le même avocat ajoute: "Ta négociation est facilitée si l'autre partie pense que t'es capable de faire mieux." (07).

La réputation de l'avocat de la défense en plaidoirie joue donc un rôle important, mais encore faut-il que l'avocat ait l'habitude d'utiliser cette procédure et d'obtenir de bons résultats. Dans le cas contraire, les résultats de la négociation peuvent s'en faire sentir: "Si tu négocies tout le temps, t'as la réputation de quelqu'un qui négocie tout le temps et qui a peur, alors là les tarifs montent." (07).

La reconnaissance spécifique des acteurs

A l'exception des accusés eux-mêmes, il y a quatre groupes principaux qui peuvent jouer un rôle déterminant dans un processus de négociation: les avocats de la défense, les procureurs de la Couronne, les juges, les policiers. Nous avons vu comment la réputation des avocats de la défense en plaidoirie peut avoir un effet sur les sentences négociées avec les procureurs de la Couronne. Ce genre d'évaluation qui est fait sur la performance présumée des avocats de la défense est tout aussi bien cultivé par les avocats de la défense eux-mêmes à l'égard des procureurs de la Couronne, des juges, des policiers. De façon presque générale, les avocats interrogés ont insisté sur l'importance d'utiliser ce genre d'évaluation: "Moi je trouve que 50% de la compétence d'un avocat qui travaille en droit criminel est de connaître les gens avec qui il travaille, les juges, les procureurs de la Couronne, les policiers." (07). Nous tenterons de préciser quelle est la nature de ces évaluations et quels rôles elles peuvent jouer dans un processus de négociation.

Les procureurs de la Couronne

Les avocats de la défense tentent de reconnaître chez les procureurs de la Couronne leur degré de sévérité afin de prévoir (approximativement) le type de sentence que chacun d'eux sera prêt à négocier: "Y en a qui sont sévères dans tout, y en a qui sont sévères dans rien, y en a qui sont sévères dans certaines choses et ils le sont pas dans d'autres." (19). Un peu plus loin le même interviewé ajoute: "Si tu sais que pour le procureur X les vols par effraction c'est pire que la bombe atomique, si t'as un client qui a une cause de vol par effraction autant que possible tu vas t'arranger pour ne pas faire affaire avec le procureur X." (19).

Dans une toute autre perspective, les relations d'amitié ou de sympathie que les avocats de la défense pourront entretenir avec certains procureurs de la Couronne influenceront aussi, dans certains cas, les négociations. En fait, il s'agit de dire que la nature des rapports personnels existant entre les avocats n'est pas étrangère à la nature des rapports sociaux en général. Dans ce contexte on comprendra que les avocats peuvent bien s'entendre ou mal s'entendre entre eux dans la résolution d'une cause pénale uniquement pour des raisons d'affinités personnelles (qu'il serait inutile d'énumérer ici). Tenant compte de cette réalité, certains avocats de la défense considèrent qu'il est important pour leur travail, et plus particulièrement pour le bon déroulement d'un

processus de négociation, de maintenir des contacts cordiaux avec la Couronne: "C'est important d'avoir de bonnes relations avec les procureurs de la Couronne, de bien s'entendre, parce que quand on va les voir on peut discuter et s'entendre sur une sentence adéquate, appropriée." (06). "Il faut être courtois vis-à-vis les procureurs de la Couronne même quand on n'est pas d'accord avec eux autres." (08) En parlant de la négociation un des avocats interrogés fait le commentaire suivant: "C'est un art qui est entretenu par les bonnes relations qu'on va avoir avec la Couronne, plus nos relations vont être bonnes avec la Couronne, plus nos résultats vont être bons, c'est un jeu de charme, c'est un jeu d'hypocrisie faut pas se leurrer." (09).

Ces façons très subjectives d'identifier la valeur des procureurs de la Couronne sont liées à une stratégie de sélection. Nous savons déjà que la procédure pénale est constituée d'une série d'étapes successives. Pour une grande partie des causes pénales on retrouve à chacune de ces étapes un procureur de la Couronne différent. Pour les infractions que l'on juge importantes (par exemple les meurtres, les agressions sexuelles et certaines causes de fraudes) le même procureur pourra suivre la cause du début à la fin. Pour des causes considérées moins importantes par le bureau des procureurs de la Couronne on retrouvera à chaque étape de la procédure pénale un nouveau procureur. La défense adoptera alors une stratégie de sélection, c'est-à-dire qu'elle cherchera à

plaider coupable à une étape de la procédure où sera présent le procureur de la Couronne qui lui convient le mieux: "A chaque salle on change de procureur de la Couronne, alors si ça pas fonctionné avec un ça peut peut-être fonctionner avec un autre." (06). Dans certains cas l'avocat de la défense pourra vérifier à l'avance quel sera le procureur de la Couronne avec qui il devra s'entendre: "Si tu veux vraiment le savoir tu peux le savoir, peut-être une semaine à l'avance, en appelant au bureau de la Couronne et en leur demandant qui est le procureur attribué à telle salle et qui aura les dossiers à telle date. Ils nous le disent parce que souvent ils pensent que c'est pour régler, ça va éviter des assignations de témoins." (07). D'autres n'attendront pas une nouvelle étape et choisiront de plaider la sentence devant un juge à la Cour: "Si je suis devant le procureur X je sais qu'en plaidant j'ai plus de chances d'avoir la sentence que je veux que de m'entendre avec lui parce qu'avec lui je vais partir encore plus haut." (02).

Il faut dire que cette stratégie de sélection n'est pas systématique. En fait, les avocats de la défense s'entendent assez bien avec les procureurs de la Couronne dans la grande majorité des cas: "Je dirais qu'au moins 75% des procureurs de la Couronne vont négocier avec moi d'une façon correcte et on va en venir à une entente, y a peut-être un 20%, 25%, de procureurs avec qui c'est plus difficile." (20). "Moi je vais m'entendre facilement avec 80%, 85% des procureurs de la Couronne avec qui je fais affaire." (03)

Les juges

Il est aussi très important pour l'avocat de la défense de bien connaître les juges: "L'expérience nous apprend que bien souvent il est plus important de connaître la qualité du juge devant qui on est que de bien connaître son code criminel." (11). Un peu plus loin le même interviewé ajoute: "C'est pas devant n'importe quel juge qu'on va régler n'importe quel genre de problème ou n'importe quel genre de crime." (11)

Comme avec les procureurs de la Couronne, les avocats de la défense tenteront de reconnaître chez les juges leur degré de sévérité. A ce sujet certains avocats considèrent qu'il y a énormément de variance d'un juge à l'autre: "Si on faisait comparaître le même individu, le même matin, devant douze juges différents pour la même chose, je ne suis pas convaincu que sur douze juges y aurait trois sentences pareilles." (11).

Pour prédire (approximativement) quelle sera l'attitude du juge sur la détermination de la sentence, l'avocat de la défense tentera de reconnaître quels sont les préjugés sociaux que le juge peut entretenir à l'égard des accusés et des différents types d'accusation: "Il est important de connaître ses juges, leurs habitudes, leurs bibites particulières relativement à certaines infractions, leurs préjugés à l'égard de tel type d'accusé, ça peut même aller jusqu'à l'égard de la

race ou du sexe des personnes qu'on représente." (14). "Y a des juges qui sont plus sévères en matière d'infraction sexuelle, d'autres sur les crimes contre la propriété, je pense que chacun a ses domaines où des fois y est un petit peu plus sévère." (06)

Par conséquent, les avocats de la défense exercent avec les juges ce qu'ils exercent avec les procureurs de la Couronne, c'est-à-dire une stratégie de sélection. L'avocat tentera de présenter son client au juge qui sera le plus sympathique à sa cause. Cette sélection peut se faire de plusieurs façons. Nous avons relevé à cet effet différentes pratiques utilisées par les avocats de la défense. Il faut dire que ces pratiques servent davantage à éliminer les "pires" juges qu'à sélectionner les "meilleurs".

L'avocat de la défense peut procéder à la sélection des juges comme il procède à la sélection des procureurs de la Couronne, c'est-à-dire qu'il profite de la succession des juges aux différentes étapes de la procédure pénale pour présenter son plaidoyer de culpabilité au juge qu'il considère le plus sympathique à sa cause. Par conséquent, selon un des avocats interrogés, il faut préparer le plaidoyer de culpabilité dès le début des procédures afin d'être en mesure de profiter du plus grand nombre de juges possibles: "Si tu décides de négocier ton affaire dès le début des procédures c'est très facile (de sélectionner les juges) parce que tu vas avoir

l'enquête pro-format, tu vas avoir une remise facilement donc une autre enquête pro-format, tu vas avoir l'enquête préliminaire, tu vas avoir le procès." (19).

Pour certaines étapes de la procédure pénale, l'avocat de la défense pourra consulter l'horaire des juges et connaître à l'avance quel sera le juge qui entendra sa cause. La date sera choisie en fonction de la qualité des juges en service. Cette méthode n'est pas infaillible. Il arrive que le juge devant siéger à une date particulière selon les horaires projetés par l'administration de la justice soit remplacé à la dernière minute. Cette façon de sélectionner les juges s'exerce plus difficilement à l'étape du procès. Plusieurs salles de procès fonctionnent en même temps. Si l'avocat peut choisir la date il ne peut pas, par contre, choisir la salle où sa cause sera entendue: "On peut choisir au niveau de l'enquête pro-format, de l'enquête préliminaire, parce qu'on analyse les juges, avec la date, pour savoir quand ils passent, à quelle salle, sauf que quand on passe l'enquête préliminaire le problème c'est qu'on fixe une date de procès à ce moment-là on a plus le choix, c'est 7, 8 salles de procès en même temps, on sait pas sur quelle salle on va tomber." (06).

La sélection des juges peut aussi constituer l'enjeu d'une négociation: "Y a toujours moyen de s'entendre avec la Couronne pour dire on est prêt à régler tel dossier mais on veut pas le régler devant tel juge." (09).

Dans certains cas, l'avocat de la défense pourra recourir au jugement de certaines personnes faisant partie du personnel de la Cour: "Admettons qu'on ne sache pas si tel juge est clément face à tel genre de sentence, on est pressé et on est devant ce juge, on va le demander à la secrétaire judiciaire... Les secrétaires judiciaires savent ces choses-là parce qu'elles sont présentes devant les juges depuis des années." (08).

L'avocat de la défense tente aussi de connaître l'attitude des juges à l'égard de la négociation des sentences et des plaidoyers de culpabilité. Il est important pour les deux parties de prévoir la réaction du juge vis-à-vis une proposition commune de sentence. Cette réaction peut différer d'un juge à l'autre: "Y a certains juges qui vont accepter une négociation de plaidoyer que t'as fait avec le procureur de la Couronne. Y a certains juges que tu présumes qu'ils vont donner une sentence qui sera plus légère que celle que tu pourrais négocier avec un procureur de la Couronne. Y a certains juges que tu sais que tu peux pas, ils accepteront pas une négociation de plaidoyer, une entente qui a pu exister entre les deux procureurs." (03). "Tu peux jamais promettre à un client qu'il va avoir la sentence qui va être la suggestion de la Couronne et de la défense." (15). "Y a des juges qui se font un devoir de jamais suivre la recommandation des procureurs. Ils se disent maîtres de la sentence. Ils se sentent

très mal à l'aise quand on fait des suggestions communes."
(04)

Pour atténuer cette difficulté il arrive que les deux avocats rencontrent le juge en dehors de la Cour pour lui demander son avis sur la suggestion commune de sentence qu'ils ont l'intention de lui présenter en Cour: "Dans le cas d'une entente commune qui peut nous paraître délicate ça va nous arriver d'aller demander au juge si y est d'accord avec l'entente et s'il nous fait sentir qu'il est pas d'accord on la concrétisera pas devant lui." (09). Ce ne sont pas tous les juges qui accepteront ce genre de rencontre: "Je me mêlerais jamais de demander au juge untel si on peut le rencontrer je sais que ça va être non." (20). Toutefois, il semble que la grande majorité des juges accepte de rencontrer les deux avocats: "75% des juges vont accepter que tu les vois, par exemple en arrière, dans le corridor, même à leur bureau, ça a pas d'importance, mais ils vont accepter de t'écouter." (03).

Quelle est la participation réelle du juge à ces rencontres? Selon les informations que nous avons obtenues le juge ne participe pas activement à la négociation. Il donne un avis sur la proposition de sentence des deux avocats sans véritablement amorcer de discussions ou de négociations sur le sujet. Lorsque l'avis du juge va à l'encontre de la suggestion commune des avocats, ces derniers sont invités à poursuivre les procédures afin de rencontrer un nouveau juge et de

lui soumettre leur suggestion: "Y a certains juges qui vont vous dire je comprends votre situation mais moi je ne suis pas prêt à l'accepter, allez voir ailleurs." (10). "Y a des juges qui vont dire de la manière que vous m'expliquez ça oui ça de l'allure, c'est pas déraisonnable. Ou y va dire non, si tu veux plaider coupable attends-toi à avoir plus que ce que vous me suggérez, moi je trouve que c'est déraisonnable. Si tu veux pas plaider coupable m'a te donner une remise, remets-le une autre fois, arrange-toi pas pour que ce soit devant moi." (02) Selon les avocats de la défense interrogés, la grande majorité des juges vont entériner une suggestion commune négociée entre les deux avocats. Aussi, les deux avocats doivent être présents à ces rencontres. La présence d'un seul d'entre eux minerait la crédibilité du juge.

Arrivé à l'étape du procès, il est difficile pour les deux avocats d'espérer rencontrer un nouveau juge si le juge qui est alors sur le banc refuse d'entériner une suggestion commune de sentence. Selon les avocats interrogés, cette situation peut entraîner différentes conséquences. Dans un cas, la cause suivra son cours et l'avocat de la défense tentera de disculper son client, malgré les informations divulguées au juge de façon informelle en dehors de la Cour. Aussi, l'avocat de la défense peut en appeler de la sentence (si le client le désire et, dans le cas où ce n'est pas un mandat couvert par l'aide juridique, si le client a la capacité financière d'encourir les frais d'appel): "On peut

continuer les procédures sachant qu'on va perdre mais sachant qu'on a des motifs d'appel." (18). Dans un autre cas, les avocats accepteront la sentence que le juge décidera alors d'imposer. Dans un autre cas, le juge pourra se retirer de la cause, se considérant inapte à l'entendre jusqu'au bout.

Nous avons vu précédemment que la réaction des juges devant une suggestion commune de sentence détenait une part d'incertitude (toutefois, il ressort de nos entrevues que la grande majorité des juges vont entériner une suggestion commune de sentence présentée par les deux avocats). Les rencontres informelles sollicitées par les avocats permettent d'atténuer ce genre d'incertitude. Il reste que certains juges vont refuser de rencontrer les deux avocats en dehors de la Cour. Dans ce cas leur réaction devant une suggestion commune de sentence demeure incertaine. Quelquefois cela peut impliquer des enjeux énormes pour les accusés: "Une fois le juge untel sur une proposition commune de 12 ans y a donné 20 ans, on aurait dû aller le voir en arrière." (05).

Les policiers

Le policier ne joue pas un rôle très actif dans les processus de négociation: "Y a des directives depuis quelques années à la police de Montréal entre autres, les enquêteurs ne doivent pas se mêler de sentence, que ça relève exclusivement de la Couronne. C'est pas tout à fait suivi à la lettre mais

disons que les policiers s'occupent beaucoup moins d'intervenir à ce niveau-là qu'avant." (19). Lorsque l'avocat de la défense veut présenter un plaidoyer de culpabilité et entamer une négociation, il le fait généralement seul à seul avec un procureur de la Couronne. Nous savons que des auteurs canadiens comme Brian Grosman (1969), Richard Ericson et Patricia Baranek (1982) ont démontré que la police pouvait exercer une influence déterminante dans la résolution des causes pénales. L'information contrôlée par la police, ses rapports avec les accusés, ses rapports avec les procureurs de la Couronne, sont tous des facteurs pouvant rendre compte de l'importance de la discrétion policière. Nos entrevues, effectuées strictement avec des avocats de la défense, ne nous ont pas permis d'accéder à ce genre d'information. Les commentaires qui suivent représentent donc la perception des avocats de la défense sur le sujet.

Nous avons déjà indiqué comment la qualité de la preuve retenue par la Couronne pouvait influencer la défense à plaider coupable. Il faut ajouter que la réputation du policier enquêteur, à qui incombe la responsabilité de réunir cette preuve, peut aussi être prise en considération par l'avocat de la défense et l'inciter à plaider coupable et par conséquent à entamer des négociations avec la Couronne (dans les cas où la défense ne cherchera pas à plaider sur sentence devant un juge): "Souvent lorsque tu sais que tel policier est en charge du dossier, tu sais que ce dossier-là va être très fort contre

toi. Alors que quand tu sais que c'est un autre policier tu sais que le dossier est toujours tout croche et tes chances de réussites à toi en défense sont très grandes." (16).

Nous avons peu d'informations sur l'influence exercée par les policiers enquêteurs auprès des procureurs de la Couronne. On nous a dit que ce genre d'influence paraissait beaucoup plus actif à la Cour municipale de Montréal qu'à la Cour des sessions de la paix: "Quand on rentre à la Cour municipale on a toujours l'impression que c'est une Cour de police, c'est eux autres qui décident." (02). Par conséquent, il semble que les négociations s'avèrent plus difficiles: "J'ai travaillé à la Cour municipale de Montréal pendant deux ans et demi et là je peux dire que c'était beaucoup plus une guerre ouverte, on avait beaucoup moins de négociations possibles, même beaucoup moins de discussions possibles dans les dossiers." (09).

A la Cour des sessions de la paix de Montréal, il peut arriver qu'un policier enquêteur entretienne des rapports privilégiés avec les responsables du bureau des procureurs de la Couronne et que cela lui permette d'influencer les négociations: "Bien souvent on voit des dossiers dans lesquels les procureurs de la Couronne règlent au mécontentement des policiers. Le policier se retourne et va porter une plainte contre le procureur de la Couronne, au procureur chef, en disant y m'a réglé ça pour trois ans alors que ça méritait cinq ans." (11). Dans certains cas très particuliers il peut

arriver qu'un avocat de la défense demande à un policier d'intervenir auprès du procureur de la Couronne en faveur de son client: "On peut avoir un contact exceptionnel avec un policier qui va nous permettre de régler un dossier de façon plus avantageuse mais c'est plus rare, c'est pas la règle." (09).

La présentation de l'accusé

L'objectif officiellement recherché par les avocats de la défense dans la présentation d'un plaidoyer de culpabilité consiste à obtenir les sentences les plus légères possibles pour leurs clients. Dans ce contexte, la présentation de l'accusé auprès du procureur de la Couronne et du juge est très importante: "Y a un jeu de séduction, c'est-à-dire que t'essaies de présenter ton client de la meilleure façon possible." (03).

Il y a trois types de présentation. Le premier type de présentation concerne l'apparence générale que doit tenir un accusé devant un juge en Cour: tenue vestimentaire bien mise, langage correct, attitude sobre: "L'attitude la plus appréciée en Cour c'est l'attitude de celui qui est calme, qui a confiance dans le système et qui dégage cette confiance et ce calme." (18). Le deuxième type de présentation concerne l'ensemble des caractéristiques psychologiques et sociales de l'accusé qui pourrait susciter l'indulgence de la Couronne et

du juge. En fait, il s'agit pour l'avocat de la défense de faire ressortir les aspects de la vie personnelle de son client qui indiqueront une motivation de conformité et d'intégration à la vie sociale: "Dans une cause criminelle, c'est toujours important quelqu'un qui travaille, c'est important au niveau de la sentence." (16). De façon générale, deux aspects semblent très importants: la situation familiale et l'obtention d'un emploi. Ces considérations signifient que pour les agents du système pénal l'intégration d'un accusé dans la vie sociale (en terme de conformité) est un signe de l'abandon de ses activités délinquantes. Le troisième type de présentation concerne le casier judiciaire de l'accusé. L'avocat de la défense pourra s'appuyer sur l'absence d'antécédents judiciaires (ou sur des antécédents judiciaires sans gravité) pour susciter l'indulgence du procureur de la Couronne et du juge. Un casier judiciaire imposant produit l'effet contraire, c'est-à-dire que la Couronne et le juge auront tendance à imposer une peine plus sévère: "C'est sûr que plus ton client a d'antécédents judiciaires plus les négociations deviennent ardues et difficiles." (02).

LA DÉTERMINATION DE LA SENTENCE

Ce chapitre est consacré aux différents aspects de la sentence déterminée suite à la présentation d'un plaidoyer de culpabilité et plus particulièrement d'un processus de négociation.

Généralement, les avocats de la défense considèrent la négociation comme une procédure permettant d'obtenir des sentences plus légères: "La négociation nous permet d'arriver à des résultats spectaculaires, mais vraiment spectaculaires, dans le sens d'avoir des sentences presque dérisoires dans des cas assez graves." (09).

Nous avons déjà relevé deux types de négociation: l'un centré strictement sur la détermination de la sentence, l'autre sur le plaidoyer de culpabilité (dans ce dernier cas, la sentence constitue aussi un enjeu important de la négociation, la distinction tient de la présence ou de l'absence du plaidoyer de culpabilité utilisé par la défense comme enjeu de négociation). Nous analyserons de façon plus précise comment la détermination de la sentence s'inscrit dans chacune de ces négociations.

Généralement, lorsque les négociations portent strictement sur la sentence, l'avocat de la défense et son client

vont reconnaître la validité des accusations et ne songeront pas à poursuivre les procédures jusqu'au procès. Dans ces cas, la défense tentera de choisir le procureur de la Couronne et le juge qui seront les plus sympathiques à la cause et/ou à l'accusé. Elle devra aussi présenter une image positive de son client (selon les catégories de présentation que nous avons élaborées précédemment: apparence générale, conformité sociale, antécédents judiciaires). Ce sont les principaux moyens mis à la disposition de la défense lorsque celle-ci considère que les accusations ne peuvent être contestées. Ces moyens sont utilisés dans le but d'obtenir l'indulgence de la Couronne et du juge.

Il arrive aussi que la défense négocie une sentence en mettant en jeu son droit de contester l'accusation (selon les informations que nous avons relevées il semble que ce genre de négociation soit beaucoup plus rare que la négociation portant strictement sur la sentence). Dans ces cas, la position de l'avocat est difficile. Si les preuves que détient la Couronne sont très faibles, il risque de négocier une sentence légère pour un accusé qu'on aurait possiblement acquitté. Par conséquent, les preuves doivent être assez fortes pour justifier la présentation d'un plaidoyer de culpabilité et assez faibles pour justifier la contestation de l'accusation en cas de mésentente avec la Couronne: "On négocie une sentence sur les faiblesses de la preuve de la Couronne, trop mineures pour procéder mais suffisantes pour prendre une chance, qu'on prendra pas si on nous offre un bon règlement." (04).

L'avocat de la défense peut transiger des plaidoyers de culpabilité moyennant le retrait de certaines accusations (du même type ou d'un type différent). Par conséquent, la sentence négociée entre la défense et la Couronne sera moins sévère.

La négociation peut aussi porter sur une réduction de l'accusation elle-même. Par exemple: de meurtre à homicide involontaire; de vol qualifié à vol simple; d'importation de drogue à possession pour fin de trafic, etc. Dans ces cas l'avocat de la défense acceptera de présenter un plaidoyer de culpabilité moyennant une réduction de l'accusation. Ce type de négociation peut avoir plusieurs conséquences.

La Couronne peut délibérément hausser la gravité de l'accusation sachant qu'il y aura une négociation sur la réduction de cette accusation: "Lorsque le procureur de la Couronne sait qu'il va avoir du "plea-bargaining" il va mettre une charge d'accusation plus sévère parce qu'il sait que la personne va vouloir négocier un plaidoyer sur une réduction." 10). (La même situation peut se poser lorsqu'il s'agit d'une négociation portant sur la réduction du nombre d'accusations. La Couronne portera alors un nombre plus élevé d'accusations. Selon Ericson et Boranek il s'agit d'une pratique souvent utilisée par les policiers.)

Une réduction de l'accusation entraînera aussi une sentence moins sévère. Par contre, cette sentence aurait été

encore moins sévère si l'accusation réduite avait correspondu à l'accusation originale: "Si tu pars à une possession de drogue pour fin de trafic et tu le réduis à une possession simple, bien souvent les procureurs de la Couronne vont demander plus que ce qu'ils demanderaient si le gars avait été à l'origine accusé de possession simple, mais ça va toujours être beaucoup moins que si y est trouvé coupable de possession pour fin de trafic." (19).

Il peut arriver que le procureur de la Couronne accepte de réduire l'accusation conditionnellement à l'acceptation par la défense et l'accusé d'un certain quantum de sentence: "Quelquefois un procureur de la Couronne refusera de réduire l'accusation à moins qu'il n'y ait entente également sur le quantum de la sentence à imposer." (14).

Pour une grande partie des avocats que nous avons rencontrés, la détermination de la sentence constitue l'élément essentiel d'une négociation. Par contre, un des avocats interrogés considère que la réduction des accusations est aussi très importante car elle concerne directement la question du casier judiciaire: "Moi j'essaie toujours d'obtenir quelque chose au niveau de l'acte d'accusation, baisser la gravité du crime, parce qu'on sait que ça peut avoir une influence plus tard, au niveau d'autres délits qui pourraient être commis, au niveau du casier judiciaire." (03). Dans un texte pour le Barreau du Québec, l'avocat Gilbert

Morier souligne lui aussi qu'un plaidoyer de culpabilité "... crée un impact comme antécédent judiciaire sur un plaidoyer éventuel dans un autre dossier." (Morier: 1978, p. 33).

Pour les avocats de la défense, l'un des facteurs les plus importants dans la détermination du quantum de la sentence c'est le casier judiciaire de l'accusé: "Le casier judiciaire est le facteur clé qui intervient dans la détermination du quantum de la sentence." (09) "Les antécédents c'est la chose la plus importante. Si la personne a deux pages d'antécédents judiciaires, t'as beau être un excellent avocat un moment donné tu peux pas faire de miracles, c'est sûr que la personne va rester en-dedans." (06)

Nous avons relevé deux commentaires sur la façon dont les antécédents judiciaires sont considérés dans une négociation.

Lorsque les antécédents judiciaires correspondent à des accusations différentes de celles qui font l'objet de négociation, l'effet sur la sentence sera moins important que lorsque les antécédents judiciaires correspondent aux mêmes accusations.

Les juges et les avocats prennent en considération les sentences que l'accusé a purgées dans les condamnations précédentes. Lorsque l'accusé revient à la Cour pour des types

d'accusation dont il a déjà été trouvé coupable, la sentence qu'il obtiendra alors ne sera pas moindre que la sentence qu'il avait déjà obtenue: "C'est rare que t'as moins que ce que t'as déjà eu. Si t'as eu trois ans pour vol qualifié et tu te fais arrêter de nouveau pour des vols qualifiés, on sait au départ que t'auras pas moins que trois ans, le juge va donner plus." (02).

Au niveau des procès, certains avocats prétendent que les sentences prononcées aux assises de la Cour supérieure sont plus sévères que les sentences prononcées à la Cour des sessions de la paix: "Quand on va devant un juge et un jury c'est un procès de luxe mais c'est une sentence de luxe aussi." (06). "Les sentences de la Cour supérieure sont beaucoup plus sévères qu'à la Cour des sessions de la paix. Ça m'est arrivé d'aller en appel suite à une condamnation aux assises alors qu'une sentence était à mon avis dix fois plus excessive qu'elle l'aurait été devant la Cour des sessions de la paix et la Cour d'appel m'a donné raison." (09)

QUELQUES CAS PARTICULIERS

Nous avons réuni dans ce dernier chapitre des informations variées qui s'intégraient difficilement aux sections précédentes mais qui sont pertinentes à notre sujet d'étude.

Les honoraires

Pour les avocats de la défense, la façon la plus habituelle d'évaluer leurs honoraires consiste à déterminer le temps de travail qu'ils ont consacré, ou qu'ils consacreront, à la cause. Toutefois, certains avocats, dans des cas particuliers, prendront en considération la sentence qu'ils pourront négocier avec un procureur de la Couronne. Le coût des honoraires sera alors fixé en fonction de la qualité du résultat: "J'ai des clients qui viennent me voir et qui me paient pour avoir du résultat, si t'es capable de m'avoir un an je te paie, autrement je vais en voir un autre." (19). Le même interviewé ajoute: "Mettons que le bonhomme a dans l'esprit qu'il peut avoir entre un mois et trois ans de prison, y sera intéressé à te payer ben plus si t'es capable de lui avoir des fins de semaine que si t'es capable de lui avoir trois ans." (19). "J'ai des bonhommes que j'ai représentés quinze fois, je vais leur dire ça coûte tant, eux autres vont me dire je te donne le double si tu m'obtiens pas plus que tant, je dirai pas non, je vais faire mon gros possible." (20)

L'entente négociée

On comprendra que l'avocat de la défense et son client ne souhaitent pas voir le juge hausser la sentence qui a fait l'objet d'une entente avec le procureur de la Couronne. Comme nous l'avons indiqué précédemment, en cas d'incertitude il arrive que les deux avocats tentent de rencontrer le juge en dehors de la Cour afin de connaître son avis sur la sentence qu'ils ont l'intention de lui proposer. Mais il peut aussi être néfaste pour l'avocat de la défense et l'accusé de voir le juge réduire la sentence négociée avec la Couronne. L'un des avocats interrogés (11) nous a donné un exemple illustrant de façon très particulière les circonstances d'une telle situation. Il s'agissait d'une cause d'agression sexuelle. Les deux avocats s'étaient entendus sur une sentence de trois ans. Ils avaient pris la précaution de rencontrer le juge en dehors de la Cour pour connaître son avis sur cette sentence. Le juge avait clairement signifié son accord. A la fin de l'audience, avant de rendre la sentence, le juge demande à l'accusé s'il désire ajouter quelque chose. Malgré la recommandation contraire de son avocat, l'accusé tente d'atténuer sa responsabilité en affirmant que sa victime avait été provocante. Malgré le témoignage contraire de la victime que la Couronne avait alors fait témoigner, le juge donne raison à l'accusé et réduit la sentence de trois ans à six mois d'emprisonnement. Le procureur de la Couronne porte la cause en appel et la Cour d'appel hausse la sentence à cinq ans

d'emprisonnement. Il est donc toujours préférable, selon l'avocat de la défense, que le juge respecte l'entente négociée entre les deux avocats.

La chambre de pratique

A la Cour des sessions de la paix de Montréal, on retrouve ce qu'on appelle une chambre de pratique, la chambre 408. On achemine dans cette salle les cas qui échappent au déroulement formel de la procédure pénale: "C'est une salle où y a jamais de témoins, c'est une salle où tu peux ré-opter, plaider coupable, fixer des dates, c'est un ramasse-tout, les affaires qu'on peut pas mettre ailleurs on les met là." (6). C'est un endroit privilégié pour un avocat de la défense qui désire présenter un plaidoyer de culpabilité. A n'importe quelle étape de la procédure pénale (après la comparution et avant le procès) l'avocat qui veut plaider coupable n'a qu'à se présenter à la chambre 408.

Cette salle présente certains avantages. On y assigne toujours les mêmes procureurs de la Couronne et les mêmes juges. Par conséquent, la sélection des Couronnes et des juges peut s'exercer plus facilement pour la défense: "A la salle 408 y a tout le temps trois juges, le lundi c'est tel juge, le mardi et jeudi c'est tel juge, mercredi et vendredi c'est tel juge, alors on peut pas se tromper." (06). Le même interviewé ajoute: "Ce qui est avantageux à cette salle c'est

qu'on connaît les procureurs de la Couronne qui sont assignés, alors on peut toujours s'arranger d'avance pour avoir une bonne entente." (06).

Il semble que les juges que l'on assigne à cette salle approuvent, dans la grande majorité des cas, les suggestions communes de sentences proposées par les deux avocats: "Si t'as une entente à la chambre 408, en général, dans 99% des cas, ça va être respecté." (17). "Maintenant tout fonctionne comme ça, si t'as une entente tu vas au 408 et si ton entente a de l'allure le juge va suivre." (02)

L'administration de la Cour

Parmi les avocats que nous avons rencontrés, deux d'entre eux ont indiqué (dans un cas de façon directe et dans un autre cas de façon indirecte) qu'un avocat de la défense, dans certains cas exceptionnels, peut négocier avec les personnes chargées de l'administration de la Cour (juge en chef et/ou juge en chef adjoint), le juge qui entendra la cause. En échange d'un juge sympathique à sa cause, l'avocat de la défense promettra de présenter un plaidoyer de culpabilité: "Normalement tu sais pas quel juge tu vas avoir dans ta cause si tu fixes une date de procès, t'as pas le droit de dire je vais prendre ce juge-là. Sauf que des fois, parce que c'est des longues causes, c'est dans l'intérêt de tout le monde que

ça se règle, des fois ils vont dire plaide coupable on va te donner un bon juge. Mais ça c'est pas à tous les jours que ça arrive, c'est l'exception, c'est pas tous les jours que tu vas aller voir le juge en chef pour lui dire donne-moi ce juge-là ou ce juge-là." (05). "J'ai pas du tout l'habitude de rencontrer les juges, ni le juge en chef, ni le juge en chef adjoint, pour demander un certain juge dans une certaine cause, ça arrive mais c'est pas une pratique que j'utilise." (15)

Les appels

Nous dépassons le contexte du plaidoyer de culpabilité pour présenter quelques éléments concernant les appels. Ces éléments nous paraissent jouer un rôle important dans la résolution des causes pénales.

La décision de ne pas porter une cause en appel est souvent liée à une question pécuniaire. Les avocats de la défense ayant abordé ce sujet ont tous mentionné que les frais d'appel étaient toujours très élevés: "Très souvent on a des bons motifs d'appel mais le client peut pas y aller parce que c'est trop cher." (18). "Moi j'irais beaucoup plus souvent en appel si mes clients étaient plus fortunés, c'est pas moi c'est le client qui peut pas y aller, y aime mieux faire trois mois de prison y peut pas payer \$5,000 de frais d'appel, alors y prend son trois mois et y va pas en appel." (20) Les accusés défendus par les avocats permanents de l'aide juridique ne

rencontrent pas ce genre de problème. Toutefois, l'appel doit être autorisé par une instance administrative de l'aide juridique conçue à cet effet. Une procédure d'appel prise en charge par un avocat de pratique privée sous un mandat d'aide juridique doit aussi passer par cette procédure d'autorisation. Par contre, les avocats de pratique privée prétendent que les tarifs de l'aide juridique sont tellement bas qu'il n'est pas possible d'entreprendre des appels dans ces conditions.

La question pécuniaire est liée au temps de travail dont dispose l'avocat de la défense: "Y a peut-être 10% des avocats qui plaident devant les assises, c'est une question financière, si t'es retenu devant les assises pendant un mois, un mois et demi, tu fais rien d'autre, tu peux pas te permettre de faire rien d'autre." (13).

La charge de travail de l'avocat de la défense peut constituer une difficulté: "Je dois dire qu'on y va peut-être pas assez souvent en appel parce qu'on a un trop gros case-load.". (Cette remarque est émise par un avocat de l'aide juridique.)

Il est parfois difficile pour l'avocat de la défense de porter en appel un jugement de culpabilité pour des raisons qui sont liées à la façon dont le juge rend ce jugement. Dans certains cas, il est difficile pour le juge d'appliquer le "doute raisonnable". Par conséquent, le juge pourra adopter

une position mitoyenne consistant à rendre un jugement de culpabilité accompagné d'une sentence légère: "Y a des juges qui acquittent jamais parce qu'ils ne savent pas s'ils doivent interpréter le doute ou ne pas interpréter le doute. Alors la solution facile pour de nombreux juges c'est de dire je vous trouve coupable mais en contrepartie je ne serai pas sévère avec vous je vous donne une petite sentence." (11).

Dans une telle situation, l'accusé n'est pas intéressé à porter sa cause en appel étant satisfait de la sentence qu'il a obtenue: "Y a des fois où on aurait des maudits bons motifs d'appel mais comme on dit dans le jargon du métier, le juge nous a donné le bénéfice du doute sur la sentence. Alors c'est évident que le client voudra pas aller en appel même si on a le plus magnifique motif d'appel au monde, lui y est content, c'est fini, y est débarassé, y dit je m'en vais chez-nous, j'ai une sentence suspendue pour un vol qualifié. Vous êtes en maudit parce qu'il aurait jamais dû trouver coupable votre client de ce vol-là, mais vous irez pas parce que votre client vous donnera pas le mandat d'y aller." (14). Dans le cas où l'accusé serait d'accord pour porter un appel sur sa condamnation il est possible que la Couronne décide alors de porter un appel sur la sentence. L'accusé encourt alors une peine plus sévère: "T'as toujours le danger que si tu t'en vas en appel sur la condamnation, et la sentence était pas sévère, la Couronne va s'en aller en appel sur la sentence, faut toujours évaluer ça." (15) Lorsqu'une telle situation survient,

les procureurs de la défense et de la Couronne peuvent procéder à une négociation sur le retrait des appels: "Y aura des circonstances où un individu a d'excellents motifs d'appel, mais la Couronne décide qu'elle n'est pas satisfaite de la sentence et elle inscrit un appel sur la sentence. Alors y arrive quoi? Y peut très bien arriver, j'ai un cas en tête où à ce moment-là la négociation entre la défense et la Couronne ça va être je me désiste de mon appel de sentence si tu te désistes de ton appel de la condamnation." (14)

Selon les avocats de la défense qui ont abordé ce sujet, il est assez difficile de gagner ses causes en appel. Sur un appel de la condamnation il faut non seulement prouver que le juge a fait une erreur mais il faut aussi prouver que cette erreur a été déterminante dans le verdict qui a été rendu. (18) On reproche à la Cour d'appel d'avoir une représentation à peu près inexistante de juges qui ont une expérience de la pratique du droit criminel: "De tous ceux qui sont là présentement, y en a juste un qui a fait beaucoup de criminel." (20).

Finalement, il faut faire une différence entre les appels venant de la Cour des sessions de la paix et les appels venant de la Cour des assises: "La Cour d'appel, intervenir dans le verdict d'un jury ils aiment pas ça, c'est beaucoup plus facile de casser la décision d'un juge seul que de casser la décision d'un jury." (20). Cela vaut pour les appels sur la

condamnation. Comme nous l'avons déjà mentionné, les sentences prononcées aux assises semblent plus sévères que les sentences prononcées aux sessions. Il est donc possible qu'aux assises les appels sur la sentence soient plus nombreux et plus faciles à gagner que les appels sur la condamnation.

CONCLUSION

En conclusion, nous allons relever les composantes qui nous paraissent particulièrement importantes dans la compréhension des pratiques concernant la résolution des causes pénales.

- . La pratique de négociation la plus fréquente porte exclusivement sur la sentence et évacue le plaidoyer de culpabilité comme enjeu de négociation.
- . La plaidoirie sur sentence (et non le procès) représente la procédure alternative utilisée par l'avocat de la défense lorsqu'il y a mésentente avec le procureur de la Couronne dans une négociation qui porte exclusivement sur la sentence.
- . La plaidoirie sur sentence représente une pratique de travail efficace pour certains avocats de la défense.
- . Les juges sont régulièrement consultés en dehors de la Cour sur la suggestion de sentence que veulent proposer de façon conjointe l'avocat de la défense et le procureur de la Couronne.
- . La sentence imposée sur une accusation réduite (ayant fait l'objet de négociation) est toujours moindre que la

sentence qui aurait été imposée sur l'accusation originale (avant la réduction). Par contre, cette sentence aurait été encore moins élevée si l'accusation réduite avait correspondu à l'accusation originale.

- . Dans le cas où un accusé a des antécédents judiciaires correspondant à l'accusation pour laquelle il est de nouveau condamné, le quantum de la sentence qu'il obtiendra pour cette accusation ne sera pas plus bas que les quantum des sentences qu'il a obtenus dans des condamnations antécédentes.
- . Lorsque certains juges ont de la difficulté à interpréter le doute raisonnable, ils adoptent une position mitoyenne qui consiste à condamner l'accusé tout en lui imposant une sentence légère.
- . La négociation peut porter sur le retrait des appels avancés par la défense (appel sur la condamnation) et la Couronne (appel sur la sentence).

BIBLIOGRAPHIE

- Annuaire téléphonique judiciaire du Québec (1983). 38^e édition, Montréal. Éditeur: Andrée Frenette-Lecoq.
- BAUDOIN, J.P., FORTIN, J., LUSSIER, J.-P. (1969). "Sondage auprès des criminalistes de Montréal sur la justice criminelle au Québec." Dans: La société face au crime. Annexe 5. Commission d'enquête sur l'administration de la justice en matière criminelle et pénale au Québec. Montréal.
- Commission de réforme du droit du Canada (1975). Procédures pénales: responsabilité politique ou judiciaire. Document de travail. Ottawa. Information Canada.
- ERICSON, R.V., BARANEK, P.M. (1982). The ordering of justice: A study of accused persons as dependants in the criminal process. Toronto: University of Toronto Press.
- GLÄSER, B.G., STRAUSS, A. (1967). The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research. Chicago. Aldine.
- GROSMAN, B. (1969). The Prosecutor. Toronto, University of Toronto Press.
- MORIER, G. (1978). Les conséquences au plaidoyer de culpabilité: optique de la Couronne. Barreau du Québec. Formation permanente. Cours 28. Montréal.
- PROULX, M. (1978). Les conséquences au plaidoyer de culpabilité: optique de la défense. Barreau du Québec. Formation permanente. Cours 28. Montréal.

ANNEXE I

MÉTHODOLOGIE

Notre recherche repose sur un corpus de vingt entrevues effectuées auprès d'avocats de la défense de la région de Montréal. Nous allons définir les critères qui ont permis d'effectuer cette sélection.

Nous avons utilisé des critères d'homogénéité afin de définir la population cible visée par nos objectifs de recherche. Les personnes choisies devaient présenter les aspects suivants: 1) être un avocat spécialisé dans les affaires pénales; 2) pratiquer dans la région de Montréal; 3) pratiquer à la Cour des sessions de la paix de Montréal. Le choix d'une population aussi restreinte s'explique par le cadre limité que pouvait prendre cette recherche.

Suivant les indications de Glaser et Strauss (1967) nous avons utilisé des critères d'hétérogénéité afin de diversifier notre échantillon. (Notons que les critères d'homogénéité permettent de définir une population cible alors que les critères d'hétérogénéité permettent de sélectionner à l'intérieur de cette population cible un échantillon varié.) La diversification de l'échantillon permet d'obtenir une plus grande variété d'informations. Elle permet aussi de tenir compte des différents sous-groupes qui peuvent faire partie d'une population cible. Les critères de sélection que nous avons choisis sont les suivants: sexe (rapport hommes/femmes); pratique privée/aide juridique (nous avons tenu compte de la différence qui existe entre les avocats permanents de l'aide juridique et

les avocats de pratique privée qui représentent des accusés sous des mandats de l'aide juridique); l'année d'admission au Barreau (ce critère nous permettait d'obtenir un échantillon d'avocats ayant des années d'expérience différentes); les bureaux d'avocats de pratique privée (nous n'avons pas sélectionné deux avocats provenant du même bureau).

Pour constituer notre population cible (critères d'homogénéité) nous sommes allés à la Cour des sessions de la paix de Montréal et nous avons récupéré les rôles (grilles horaires disposant de la répartition des causes pénales) où sont inscrits les noms des avocats de la défense. En consultant les rôles (août-septembre 1984) nous avons constitué une liste d'avocats de la défense d'environ 100 noms. Nous avons obtenu les adresses et les numéros de téléphone de ces avocats en consultant l'annuaire téléphonique judiciaire du Québec (édition Frenette Lecoq: 1983). Nous avons vérifié par téléphone si chacun de ces avocats était vraiment un criminaliste spécialisé dans les affaires pénales, et non un civiliste qui fait à l'occasion des causes pénales. Cette procédure nous a permis d'éliminer environ une vingtaine de sujets.

Nous avons sélectionné séparément les femmes et les hommes afin d'obtenir un échantillon de cinq femmes et quinze hommes. (Nous ne pensons pas que les femmes criminalistes représentent 25% des avocats de la défense mais le nombre

restreint de notre échantillon nous a incités à en choisir au moins cinq.) De la même façon nous avons sélectionné cinq avocats permanents de l'aide juridique. Les avocats de l'aide juridique sont facilement identifiables par l'annuaire téléphonique judiciaire du Québec qui en fournit la liste. Nous avons sélectionné dix avocats de pratique privée travaillant dans des bureaux différents. L'année d'admission au Barreau a pu être utilisée facilement comme critère de sélection; elle était inscrite à côté des noms des avocats de la défense dans l'annuaire téléphonique judiciaire.

La première prise de contact avec les avocats sélectionnés s'est effectuée par l'envoi d'une lettre expliquant les objectifs généraux de la recherche et sollicitant leur participation à une entrevue. Une deuxième prise de contact, que nous avons effectuée par téléphone, permettait de vérifier si l'avocat acceptait d'être interviewé et dans l'affirmative sous quelles modalités (heure, date, lieu de rencontre, etc.). Nous avons eu huit refus que nous avons pu remplacer par des avocats qui avaient les mêmes caractéristiques.

La durée des entrevues varie entre 40 minutes et 2 h 30. La moyenne est d'environ 1 h 15. Les entrevues ont eu lieu entre le mois d'octobre 1984 et le mois d'avril 1985. (Dans plusieurs des cas, les avocats de la défense étaient difficiles à rejoindre. Nous avons parfois attendu quelques semaines avant d'obtenir un contact téléphonique.)

ANNEXE II

DESCRIPTION STATISTIQUE DE L'ÉCHANTILLON

Note: Nous avons voulu nous assurer que la description statistique de l'échantillon ne permettrait pas d'identifier les informateurs. Pour cette raison, nous n'avons effectué aucun croisement de variables.

Sexe

Femmes: 5 25%
Hommes: 15 75%

Statut

Aide juridique (permanents): 5 25%
Pratique privée : 15 75%

Age

Catégorie: 26 - 30: 2 10%
31 - 35: 7 35%
36 - 40: 7 35%
41 - 45: 3 15%
46 - 50 0 0
51 - 55 1 5%

Moyenne: 36,9%

Revenu en droit criminel

(sujets en pratique privée seulement)

Pourcentage du revenu: 100%: 10 67%
90%: 2 13%
80%: 1 7%
75%: 2 13%

Année d'admission au Barreau

Catégorie: 1960-64: 2 10%
1965-69: 2 10%
1970-74: 7 35%
1975-79: 4 20%
1980-84: 5 25%

Années 60: 4

Années 70: 11

Années 80: 5

Années d'expérience en droit criminel

Catégorie: 1-4: 5 25%
5-8: 0 0
9-12: 9 45%
13-16: 3 15%
17-20: 2 10%
21-24: 0 0
25-28: 1 5%

Moyenne: 10,8%

ANNEXE III

LISTE DES QUESTIONS

Voici les principales questions que nous avons posées au cours des entrevues.

Question générale

De façon générale, je connais les principales étapes de la procédure criminelle. Je voudrais maintenant savoir comment vous-mêmes, à partir de votre expérience professionnelle, vous abordez la préparation et la conduite d'une cause criminelle?

Questions sur les agents du système de justice pénale

Quels sont vos contacts avec les procureurs de la Couronne?

Quels sont vos contacts avec les juges?

Quels sont vos contacts avec les policiers?

- . Comment est la preuve recueillie par les policiers?
- . Est-ce qu'il arrive que les policiers vous gênent dans votre travail?

A l'exception des procureurs, des juges et des policiers, y a-t-il d'autres personnes que vous jugez très importantes pour votre travail?

Questions sur la clientèle

Quels sont vos contacts avec les clients?

- . Comment se déroulent les rencontres?
- . Avez-vous certaines difficultés à les rencontrer?
- . De façon générale, quelles sont les attitudes des clients?
- . Voyez-vous des différences entre les clients?
 - . Selon leurs caractéristiques sociales?
 - . Selon les types d'infractions pour lesquelles ils sont accusés?

Vous arrive-t-il de laisser un client à un autre avocat?

- . Dans quelles circonstances?

Approximativement combien de clients rencontrez-vous par mois?

Quelles sont les infractions qui reviennent le plus souvent chez vos clients?

Est-ce que vous vous occupez d'un type de contrevenants? particulier dont la majorité des avocats de la défense n'ont pas l'habitude de s'occuper?

Questions sur la négociation des plaidoyers

Que pensez-vous de la négociation des plaidoyers de culpabilité?

Généralement sur quoi porte la négociation (sentence, réduction du nombre d'accusations, réduction de l'accusation elle-même)?

Quelles sont les circonstances qui vont faire que la négociation va porter sur un aspect plutôt que sur un autre?

Questions sur la défense

Approximativement, quel est le pourcentage des causes criminelles qui vous permettent d'aller jusqu'au procès?

Approximativement, quel est le pourcentage des causes criminelles qui vous permettent d'aller jusqu'à l'enquête préliminaire?

Approximativement, quel est le pourcentage des causes criminelles où vous en arrivez à une entente avec le procureur de la Couronne?

Lorsqu'il y a mésentente avec le procureur de la Couronne, quelle démarche allez-vous entreprendre?

Approximativement, quelle est la proportion de vos clients ayant obtenu un acquittement?

Dans quelle circonstance obtenez-vous un retrait de la plainte?

Quelles sont les situations et les circonstances qui vous ont permis ou qui vous permettraient d'aller en appel?

Quelle est la proportion des appels que vous avez gagnés?

Questions sur la distinction entre
aide juridique et pratique privée

Voyez-vous des différences importantes entre la pratique privée et celle de l'aide juridique (permanents et contractuels)?

- . Croyez-vous que leurs tâches soient différentes (préparation et conduite des causes)?
- . Croyez-vous que leurs tâches reposent sur des types de clientèle et des types de cause différents?

Autres questions

Pensez-vous qu'il existe des différences entre les avocats?

- . Au niveau de leur pratique?
- . Au niveau des bureaux d'avocats (est-ce que certains bureaux fonctionnent de façon différente)?

Pensez-vous qu'il y a des différences entre le droit tel que vous l'avez appris et le droit tel que vous le pratiquez?

Est-ce qu'il y a des éléments du travail d'avocat de la défense que je n'ai pas abordés et que vous aimeriez mentionner?