



Profil d'un fraudeur

Théories sur le comportement du fraudeur

Présentée par

Hélène Bouchard, CPA

CPA, CGA auditrice, M.Fisc., EEE, CFF, CFE, Arbitre accréditée
1-877-651-6451

29/09/2015

Théories sur le comportement du fraudeur



- 1 . Théories sur le comportement criminel
- 2 . Théories sur la fraude
- 3 . Qui commet les fraudes
- 4 . Justification des détournements de l'éthique
- 5 . Les motivations pour frauder
- 6 . Les façons de tromper
- 7 . Bibliographie



1 . Théories sur le comportement criminel

1.1 Pourquoi les gens obéissent-ils à la loi?

Point de vue instrumental (Tom Tyler)

- Les gens pèsent le pour et le contre pour respecter les règles
- Crainte de la punition



1 . Théories sur le comportement criminel

1.1 Pourquoi les gens obéissent-ils à la loi?

Point de vue normatif (Tom Tyler)

- Les gens considèrent ce qui est juste, équitable, moral ou éthique (*obligation morale*)
- Comportement volontaire qui ne tient pas compte de la crainte de la punition
- Ce qui est juste, équitable, moral ou éthique dépend de la personne



1 . Théories sur le comportement criminel

1.2 Les théories sur le comportement criminel

- Plusieurs théories en sciences sociales
- Sciences sociales ne sont pas des sciences dites “dures”
- Pas nécessairement une qui est meilleure qu’une autre
- Les plus connues :
 - Criminologie classique (Beccaria et Bentham)
 - Utilitarisme
 - Théorie des activités routinières
 - Théories psychologiques
 - Théories sur le conditionnement
 - Théories sur les structures sociales
 - Théories des contraintes
 - Théories du processus social
 - Théories intégrées

1 . Théories sur le comportement criminel

1.2.1 Criminologie classique

- Les humains sont rationnels et calculateurs
- Évitement de la souffrance et favorise le plaisir
- Libre arbitre utilisé pour s'engager dans un comportement criminel ou non
- Responsabilité individuelle
- Le comportement criminel sera favorisé si les gains sont supérieurs aux pertes
- Plus la réaction au crime est sévère, plus les pénalités au crime vont contrôler le comportement des individus

Déterminisme absolu du comportement, individu entièrement sous contrôle de sa nature

1 . Théories sur le comportement criminel

1.2.2 Utilitarisme

- Doctrine éthique : Choisir les actes qui maximisent le bien-être global de la société – Le plus grand bonheur possible pour le plus grand nombre de personnes
 - Implique la notion de valeur; ce qui est utile est bon (qu'est-ce que le bonheur?)
 - Plusieurs forces influencent la notion de valeur (valeurs personnelles, valeurs du milieu social) (*John Stuart Mill*)
 - Accent sur l'effet d'une action individuelle ie les conséquences d'une action plutôt que la logique de suivre les règles
- ou
- Accent sur les conséquences d'un type d'action : si tous agissent de la même façon (y aura-t-il plus de bonheur que de souffrance)

1 . Théories sur le comportement criminel

1.2.3 Théorie des activités routinières

- Le crime est normal
- Il y aura crime si l'opportunité est présente
- L'emphase est placée sur la cible ou la victime:
 - Disponibilité de la cible
 - Absence de gardiens (auditeurs, inspecteurs) ou d'une protection suffisante

1 . Théories sur le comportement criminel

1.2.4 Théories psychologiques

- Basée sur la psychanalyse
- Comportement criminel est le produit d'un processus mental :
 - Développement durant l'enfance
 - Motivations inconscientes
 - Psyché humaine comprend :
 - le Ça: pulsions entièrement inconscientes , sans normes, principe du plaisir, satisfaction immédiate
 - le Moi : ce que la personne veut consciemment
 - le Surmoi : normes imposées, souvent inconscientes, d'ordre moral, culturel plus ou moins contraignantes (les interdits)

Le Ça se heurte au Surmoi qui est le centre des normes imposées, les interdits. Le Surmoi refoule le Ça et la lutte intérieure s'extériorise par le Moi.

1 . Théories sur le comportement criminel

1.2.4 Théorie sur le conditionnement

- La conscience et la culpabilité ne sont que de simples réactions à l'appréhension du plaisir ou de la souffrance
- Les personnes extraverties sont plus difficiles à conditionner que les personnes introverties
- Les personnes extraverties seront plus souvent "dans le trouble"
- La frustration est le précurseur de l'acte criminel

1 . Théories sur le comportement criminel

1.2.5 Théorie sur les structures sociales

- Emphase sur le genre de société qui génère le crime
- L'environnement social sera la force qui poussera les gens à agir de façon criminelle
- Les personnes d'un milieu socialement équivalent agiront de façon similaire

1 . Théories sur le comportement criminel

1.2.6 Théorie des contraintes

- La pression sociale fera qu'un individu commettra un crime
- Le crime est le résultat de la frustration et de la rage d'une personne face à son inhabileté d'avoir du succès financier ou social
- Le statut social et l'emphase sur l'acquisition de biens sont mesurés en termes d'argent (Robert Merton) . Les gens obtiennent de l'argent et des biens matériels en :
 - Se conformant
 - En refusant de jouer selon les règles du jeu et en optant pour des comportements illégaux
 - En se retirant : comportement de retrait – ne joue pas le jeu

1 . Théories sur le comportement criminel

1.2.7 Théorie du processus social

- La criminalité dépend de la socialisation de l'individu: relations avec la famille, les groupes et l'école
- Théorie de l'apprentissage social:
 - Apprentissage par l'observation et l'imitation de ceux qui sont proches de la personne
 - Environnement propice au crime ou non
- Théorie de l'association différentielle (ED. Sutherland):
 - Le comportement délictueux est appris en s'associant ou en côtoyant avec des délinquants

1 . Théories sur le comportement criminel

1.2.7 Théorie du processus social

➤ Théorie du renforcement différentiel

- Le comportement déviant est renforcé par des récompenses positives
- Le comportement déviant est diminué par la punition ou la perte des récompenses

➤ Théorie du contrôle social (Hirchi)

- Les institutions du système social (moyens formels et informels) font que l'individu se conforme aux règles et normes sociales en vigueur
- Le processus est efficace si l'individu est suffisamment intégré socialement
- Plus les liens sociaux sont forts plus le comportement de l'individu tendra vers la conformité:

1 . Théories sur le comportement criminel

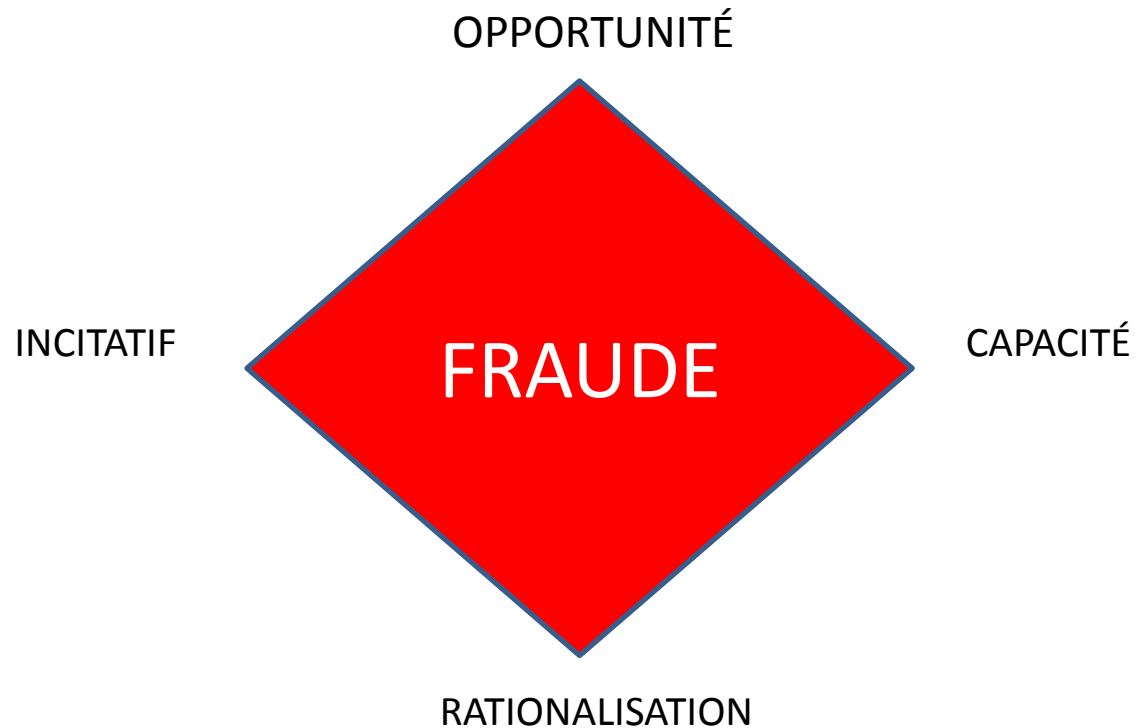
1.2.7 Théorie du processus social

➤ Théorie du contrôle social (suite)

- Plus les liens sociaux sont forts plus le comportement de l'individu tendra vers la conformité:
 - L'attachement aux personnes de référence (parents, enseignants, pairs)
 - L'engagement dans les institutions conventionnelles
 - L'implication dans des activités conventionnelles
 - La croyance en la validité morale des règles

2 . Théories sur la fraude

2. 1 Le diamant de la fraude



2 . Théories sur la fraude

➤ **OPPORTUNITÉ** - Facilité ou façon don't le crime peut être commis

- Absence ou faiblesse du contrôle interne
- Manque de formation
- Manque de supervision
- Puntion faible ou inexistante
- Programme antifraude inexistant ou peu efficace
- Culture éthique absente
- Culture organisationnelle

2 . Théories sur la fraude

➤ **INCITATIF** - Pression ou motivation

- Niveau de vie plus élevé que les moyens financiers de la personne
- Dettes
- Pertes financières
- Pression de la famille ou des pairs
- Besoins financiers cachés
- Drogue, alcool
- Objectifs élevés à atteindre
- Pression pour atteinte des objectifs

2 . Théories sur la fraude

➤ CAPACITÉ

- Capacité de la personne à reconnaître l'opportunité
- Habileté pour exploiter l'opportunité (fonction dans l'organisation)
- Personne sûre de ne pas se faire prendre
- Bon menteur
- Bonne gestion du stress
- Bonne capacité de persuasion
- Personnalité (arrogance, narcissisme, peu empathique, psychopathe...)

2 . Théories sur la fraude

➤ RATIONALISATION

- Tout le monde le fait
- Si ce n'est pas moi, ce sera un autre
- C'est le seul moyen de m'en sortir
- C'est comme ça que ça fonctionne
- Comportement qui fait partie de la culture organisationnelle
- L'entreprise me doit bien ça

2 . Théories sur la fraude

2 .2 Théorie du renversement (Apter)

- Théorie sur la motivation
- Les choix d'une personne ne sont pas toujours rationnels
- Les actions sont totalement déterminées par nos motivations et émotions du moment
- Un changement dans nos motivations et émotions font changer les priorités d'actions (flexibilité émotionnelle)
- Cette flexibilité fait agir la personne de façon contradictoire

L'individu est changeant par nature
La motivation précède toujours l'action

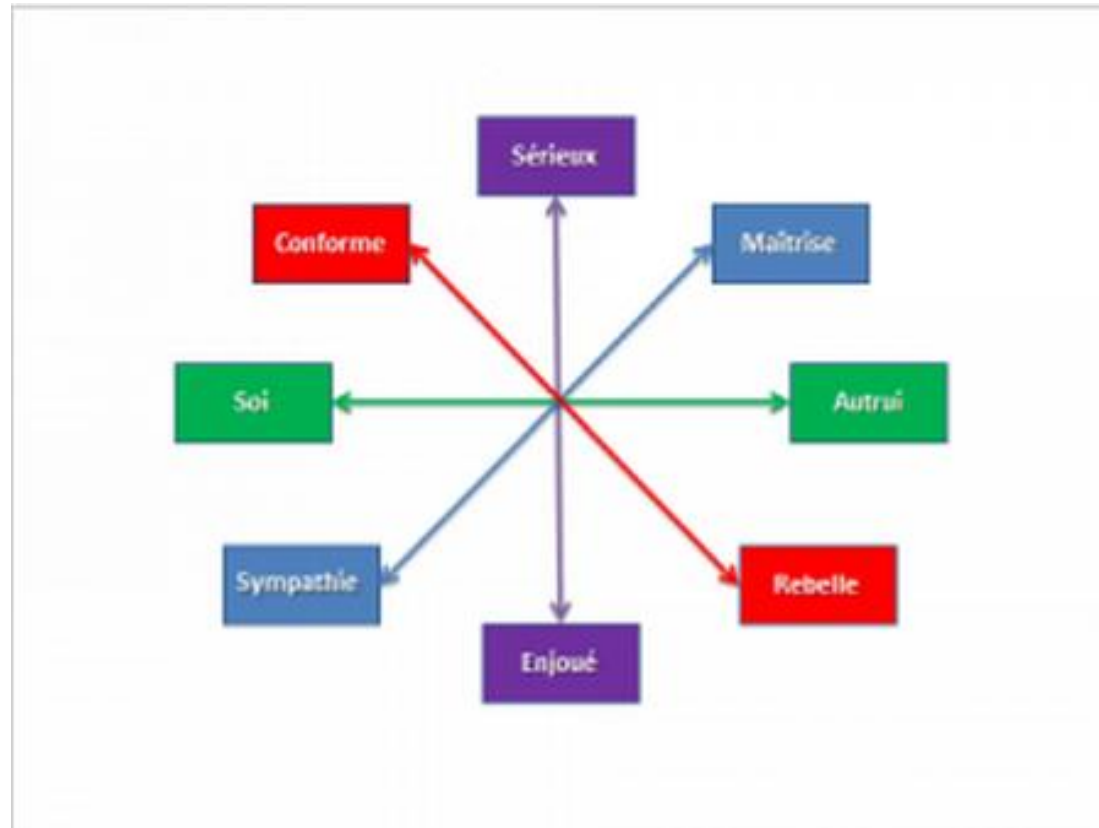
2 . Théories sur la fraude

2 .2 Théorie du renversement (suite)

4 motivations orientent la direction de toutes nos actions:

- Pour une transaction ou une relation
- Pour la destination ou pour le voyage
- Pour moi ou pour les autres
- Sentiment au sujet des règles

2 . Théories sur la fraude



Un déplacement se fait sur une ligne droite et peut se faire en peu de temps

Source : <http://www.clicdanstaville.fr/motivation-la-theorie-du-renversement-reversal-theory/>

2 . Théories sur la fraude

- État sérieux : poursuite d'un but
- État enjoué : centré sur plaisir immédiat, action spontanée
- État conformiste : centré sur ses obligations, maintien des règles
- État rebelle : contestataire, centré sur la liberté personnelle
- État maîtrise : centré sur le pouvoir, le contrôle et la domination
- État sympathie : centré sur la gentillesse, harmonie
- État orienté sur soi: centré sur ses propres besoins
- État orienté vers l'autre : centré sur les besoins de l'autre

2 . Théories sur la fraude

2 .3 Théorie du renversement et la fraude

- État sérieux : Besoin d'argent
- État enjoué : goût du risque
- État conformiste : tout le monde le fait
- État rebelle : plaisir de faire quelque chose de mal
- État maîtrise : battre le système
- État sympathie : auto indulgence
- État orienté sur soi: gain personnel
- État orienté vers l'autre : utiliser l'argent pour les autres

3 . Qui commet les fraudes

➤ Exécutifs, CFO

- Pression de manipuler les résultats
- Pression pour obtenir du financement
- Pression pour obtenir des contrats
- Manipulation du titre

➤ Directeurs, gestionnaires dépendamment des départements

- Facilité de manipuler les rapports
- Fabrication de faux

➤ Employés

- Fraude plus limitée, car ils n'ont pas tous les accès
- Compte de dépenses
- Vol d'inventaire ou vols d'actifs
- Fabrication de faux

➤ Personnes externes

- "Hackers"

3 . Qui commet les fraudes

Statistiques (2014):

- Hommes : 67 %; femmes : 33 %
- Perte moyenne : Homme - 185 000 \$ et Femme – 83 000 \$
- Âge: 36-45 ans (aussi 45-55 ans)
- Plus la personne est scolarisée, plus les pertes sont importantes
- Principalement des personnes travaillant en comptabilité
- Perte moyenne par les exécutifs et haute direction: 680 000 \$
- Principales raisons: vie au-dessus de ses moyens et difficultés financières

3 . Qui commet les fraudes

Types de personnalité

- Charmeur
- Manque d'empathie
- Décisions prises dans son intérêt
- Absence de remord
- Ne pas prendre la responsabilité de ses actes
- Importance de ses propres besoins
- Manipulateur



4 . Justification des détournements de l'éthique

- Rationalisation : c'est correct
- Gratification instantanée: Désir d'argent, mais sans la patience
- Mépris des règles et de l'autorité
- Optimisme : sens d' invulnérabilité, plus brillant que les autres
- Tout m'est dû : puissant motivateur et les lois sont pour les autres



4 . Justification des détournements de l'éthique

- Absence de remord : certaines personnes ne ressentent pas le remord (désordre de la personnalité, narcissique, psychopathe)
- Pression des pairs
- Peu de crainte de la punition ou punition peu importante
- Égoïsme : arrogance, fierté, narcissisme, peu de conscience des autres



5 . Les motivations pour frauder

Voir aussi le diamant de la fraude

- Avidité, insécurité financière
- Sens que “cela m’est dû”
- Désir de pouvoir, égo, plaisir à le faire
- Besoins financiers
- Le défi



5 . Les motivations pour frauder

Voir aussi le diamant de la fraude

- Peur d'une rétrogradation ou perte d'emploi si ne suivent pas les autres
- Colère (ne pas se sentir apprécié, jalousie, peu d'estime de soi...etc.)
- Désordre de la personnalité

6 . Les façons de tromper

- Le mensonge : approche active, demande de l'invention, plus difficile d'être consistant
- Retenir la vérité : approche passive . Plus facile de ne rien dire

6 . Les façons de tromper

Le mensonge :

- Produit du stress
- Le corps humain aura tendance à soulager son stress par des comportements physiques verbaux et non verbaux
 - Changement dans le débit de la voix
 - Répéter la question donne du temps pour penser
 - Plaintes à mesure que le stress augmente
 - Mémoire sélective : détail des événements insignifiants

6 . Les façons de tromper

Comportements physiques verbaux (suite) :

- Se fabriquer des excuses
- Emphase mise sur certains mots
- Jurer sur Dieu, la tête de sa mère...pour donner de la crédibilité
- Se donner de la crédibilité en disant : demander à untel...
- Répondre par une question
- Sur utilisation du respect

6 . Les façons de tromper

Comportements physiques verbaux (suite) :

- Négation faible (personne honnête réagit vivement à une accusation)
- Qualification de la négation : non, je n'ai pas fait telle chose à telle date...
- Utilisation de mots tels que - emprunt plutôt que vol
- Attitude tolérante face à une conduite criminelle
- Donne une apparence de ne pas être concernée

6 . Les façons de tromper

Comportements physiques non verbaux :

- Changement de posture – s'éloigner
- Respiration plus vite
- Transpiration
- Mains près de la bouche
- Jouer avec des objets pour déplacer le stress

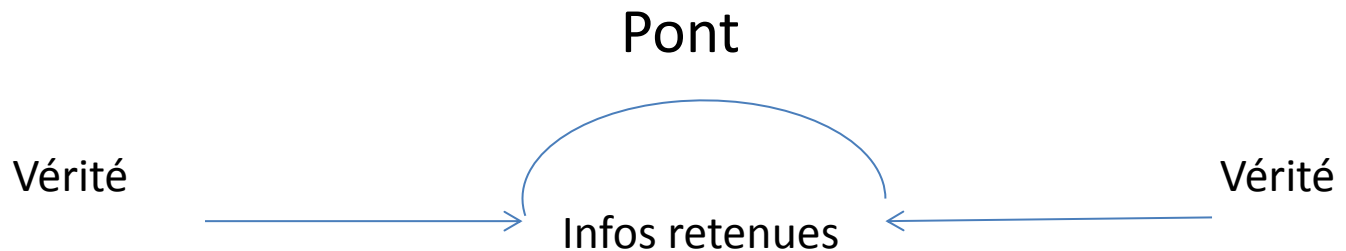
6 . Les façons de tromper

Comportements physiques non verbaux (suite):

- Pied et position du corps qui pointe vers la porte – position défensive
- Croiser les bras
- Faux sourire
- Ne pas se montrer concerné

6 . Les façons de tromper

- Autres:
 - Limites aux comportements non-verbaux
 - Analyse du discours “Les ponts”



Bibliographie

- Fisher Ken, *How to Smell a Rat* (Fisher Investment Press, 2009)
- Mesler Olivier, *Comment les bandits à cravate s'y prennent-ils?* (Béliveau éditeur, 2012)
- Ramamoorti Sidhar et. al, *A.B.C.'s of Behavioral Forensics. Applying Psychology to financial Fraud Prevention and Detection* (Wiley, 2013)
- Tyler Tom, *Why People Obey the Law* (Yale university Press, 1990)
- Formation de l'ACFE : *Detecting and Deterring Conflict of Interest*
- Formation de l'ACFE: *Inside the Fraudster's Mind*
- Formation de l'ACFE : *Finding the Truth – Effective Techniques for interview and Communications*