

Séminaire international organisé par :
CERPAC - E.S.A.C / Sup de l'Homme Paris & E.S.A.C / Sup de l'Homme Alsace

"Approche en Analyse comportementale criminelle et délictueuse"



Une nécessité humaine
qu'il faut gérer



20 et 21 Mai 2008

Université de Haute Alsace
2, rue de la Fonderie F-68200 Mulhouse
FRANCE



Objectifs du Séminaire

Pour le criminologue clinicien, la Criminologie permet de comprendre l'enchaînement des circonstances qui ont provoqué la conduite délictueuse d'un individu.

Il s'agit alors d'en étudier les aspects médicaux, psychologiques et sociaux. L'intérêt d'une telle approche est fondamental pour comprendre les comportements, pour en repérer les anamnèses et pour évaluer les possibilités de récidive et de soin.

On aura compris combien les contacts des populations générales doivent promouvoir la recherche des causes des délinquances quelles qu'elles soient.

Ainsi, travailleurs sociaux, éducateurs des conseils généraux et de la P.J.J, policiers, gendarmes, avocats, juges d'instruction, personnels de la Pénitenciaire, dirigeants des grandes entreprises ou des PME/PMI, personnels et dirigeants des banques, transporteurs...sont grandement concernés par une telle science s'ils souhaitent opérationnaliser toutes leurs actions.

Face au changement permanent de l'environnement économique, juridique, géopolitique et normatif, il est essentiel de savoir s'adapter aux évolutions provoquées.

Durant ce cycle initiatique, un tour d'horizon des procédés techniques de recherche, d'analyse et d'exploitation des indices sera proposé.

Ces enseignements permettront de comprendre le fonctionnement des différents modes opératoires des agresseurs et des délinquants ; compétences aujourd'hui fondamentales pour toutes personnes souhaitant travailler dans l'aide aux victimes et dans la prévention.

Cet aspect pratique de la formation permet de mettre en œuvre tous les acquis en les confrontant à des réalités méconnues ou volontairement ignorées et en découvrant les meilleurs choix tactiques et techniques à adopter (moyens, structures, spécialités, analyses...).

Le large éventail de secteur exploré au cours de ce séminaire permettra éventuellement de conforter les participants dans leurs choix et assurément de pallier un certain nombre de difficultés pratiques qu'ils ne manqueront pas de rencontrer durant leur vie professionnelle.

* *
*

Mardi 20 Mai 2008

09h00 Enregistrement - Café d'accueil

09h30 Ouverture du Séminaire

10h00 ➔ **L'Audition et l'interrogatoire**

« Chaque fois qu'un crime est commis, la scène de crime doit être soigneusement protégée parce qu'elle « peut raconter » ce qui s'est passé et parce qu'elle contient souvent des traces de son auteur. Tous, témoins, victimes et suspects « traînent » avec eux, dans leur conscience, parfois même à leur insu, ce crime désormais tant convoité par l'appareil judiciaire. Il faut alors prendre toutes les protections et précautions pour ne pas contaminer leur mémoire. Ces témoins savent ce qui est arrivé et ils ont un avantage que la scène de crime n'a pas : ils peuvent parler... ». (Michel St Yves / Jacques Landry)

- **Présentation des intervenants**
Le Président de séance et les intervenants exposent chacun leurs sujets.
- **Questions**
Un système de questions par écrit sera proposé aux participants. Les réponses seront abordées lors des tables rondes.

11h15 ➔ **Négociation et gestion de crise**

« La négociation est un art subtil et délicat qui nécessite la maîtrise de valeurs, de compétences et de techniques. Des valeurs d'écoute, d'empathie, de respect de la parole d'autrui, autant que de la parole donnée. Des compétences en termes d'argumentation, de « lecture » du contexte et de son interlocuteur. Des techniques enfin, permettant de trouver les bons arguments, de déceler les personnalités pour s'y adapter, de jouer du temps, des non-dits et des sentiments. Dans « convaincre » il y a « vaincre », et « battre » dans « débattre ». Mais la parole vaut toujours mieux que les armes, quand on est un homme digne de ce nom, et ces petites variations sémantiques ne sont que métaphores. Alors argumenter, pour mettre la violence à distance et évincer les maux par les mots ». (Pascal LARDELLIER Professeur à l'Université de Bourgogne)

- **Présentation des intervenants**
Le Président de séance et les intervenants exposent chacun leurs sujets.
- **Questions**
Un système de questions par écrit sera proposé aux participants. Les réponses seront abordées lors des tables rondes.

12h30 Pause Déjeuner avec tous les intervenants et les participants.

14h00 1^{ère} et 2^{ème} tables rondes

➔ 1^{ère} table ronde

L'AUDITION ET L'INTERROGATOIRE

Méthodologie d'audition

Recherche de l'aveu, usage de la force, interrogatoires, suggestions dans l'interrogatoire, distance sociale, territorialité et relation à l'autre, stratégies classiques d'interrogatoire, auditions, évaluation de la crédibilité, astuces de l'entretien. Témoignages d'experts, constat des chercheurs.

➔ 2^{ème} table ronde

NÉGOCIATION ET GESTION DE CRISE

Négociation et Gestion de crise

Négociation en situation de crise, enjeux de la neutralisation face à l'opinion publique, fondement des réponses, analyse post-crise et ses enjeux, sélection des négociateurs, débriefing psychoformel, crise : insignifiant dont on ne perçoit que le signifié, résonance et vulnérabilité conjoncturelle chez les forcenés, gestion du temps.

15h45 Pause (permutation des participants après la pause)

16h15 Reprise des tables rondes

18h00 Fin

Mercredi 21 Mai 2008

09h00 Café d'accueil

09h30 ➔ L'Intelligence économique et le traitement de l'information

« Sir Isaac Newton a dit : " Si j'ai vu plus loin que les autres, c'est parce que je me suis placé sur les épaules de géants". Dissertar d'intelligence économique comme outil générateur d'avantages compétitifs est devenue chose courante depuis que certaines entreprises engagées dans la compétition internationale ont commencé à saisir les raisons nouvelles des succès ou des échecs vécus par elles mêmes ou leurs concurrents. Cette analyse a montré, qu'il ne suffit plus d'avoir un bon produit, un bon marketing bien ciblé, un commercial agressif ou un patron « charismatique », pour disposer d'un avantage concurrentiel durable. À l'évidence il faut d'abord connaître, puis comprendre, les conditions et les règles de la compétition, la stratégie des joueurs et l'influence des forces, faiblesses et soutiens de chacun ».

- **Présentation des intervenants**

Le Président de séance et les intervenants exposent chacun leurs sujets.

- **Questions**

Un système de questions par écrit sera proposé aux participants. Les réponses seront abordées lors des tables rondes.

11h00 ➔ Analyse comportementale criminelle et Sciences du comportement

Depuis Platon, on reconnaît aux hommes, ainsi qu'aux animaux, le fait de partager en commun un attribut qui est l'agressivité, attribut que Lagache définit comme « une tension qui met l'organisme en mouvement jusqu'à ce que la motivation soit réduite, mais aussi comme une disposition indispensable pour qu'un être vivant prenne place dans le milieu géographique et social qui est le sien.

C'est sur le comportement individuel de chaque citoyen qui crée les conditions de sécurité. Les troubles psychiques peuvent être suffisamment important pour faire perdre tout libre arbitre à une personne et la conduire à des actes insensés. Mais quel est le facteur déclenchant de ce phénomène de comportement déviant ?

Les troubles à la sécurité comprennent de nombreuses causes, mais derrières celles-ci, il y a toujours un être humain.

- **Présentation des intervenants**

Le Président de séance et les intervenants exposent chacun leurs sujets.

- **Questions**

Un système de questions par écrit sera proposé aux participants. Les réponses seront abordées lors des tables rondes.

12h30 Pause Déjeuner avec tous les intervenants et les participants.

14h00 **3^{ème} et 4^{ème} tables rondes**

⇒ **3^{ème} table ronde**

INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE ET TRAITEMENT DE L'INFORMATION

Recherche d'information

Exploitation

Analyse

Détecteur de mensonge

Mensonge et fonction psychologique du Polygraphe.

Écoutes téléphoniques

Graphologie

Cybercriminalité

⇒ **4^{ème} table ronde**

ANALYSE COMPORTEMENTALE CRIMINELLE ET SCIENCES DU COMPORTEMENT

Profiling

Étude comportementale

Langage corporel et ses significations.

Terrorisme et entreprise

Violences urbaines, familiales et scolaires

Pédophilie

Recueillir la parole de l'enfant, l'enfant et le mensonge, un autre langage : le dessin et l'écriture.

15h15 **Pause (permutation des participants après la pause)**

15h45 **Reprise des tables rondes**

17h00 **Retour en plénière : résumé et conclusion du Séminaire par le Président.
Clôture par la Comité de gestion de l'association.**

18h00 **Fin du Séminaire**

Lieu du Séminaire

Université de Haute Alsace

« La Fonderie »

2, rue de la Fonderie

F-68200 Mulhouse

Organisation

E.S.A.C SUP DE L'HOMME ALSACE avec le concours de :

CERPAC / E.S.A.C SUP DE L'HOMME PARIS

6, rue de la Maison rouge

77185 LOGNES - FRANCE

Tél : 01 60 17 41 35 – Fax : 01 60 17 41 34

Courriel : cerpac@cerpac.fr – Site internet : www.cerpac.fr

Langues du Séminaire

Tous les échanges seront présentés en **français** et traduits simultanément en **anglais**.

Tarifs

➡ **Particuliers et Professionnels 350,00€**
Les droits d'inscriptions couvrent l'accès au séminaire, les différents évènements, les actes, les pauses cafés, les déjeuners, la documentation des 2 jours.

➡ **Étudiants 40,00€**
Le tarif étudiant couvre l'accès au séminaire, les actes, les pauses café, les déjeuners et la documentation des 2 jours.

➡ **Groupe (à partir de 5 personnes) sur devis**

➡ **Inscriptions tarif préférentiel (règlement avant le 20/04/08)... 300,00€**

(Facture envoyée sur demande)

L'inscription ne sera prise en compte qu'après réception du règlement.

Hébergement

Pour les modalités de réservation hôtelière, veuillez contacter :

HOTEL DE LA BOURSE ***

Adresse : 14, rue Bourse 68100 Mulhouse
Tél : 03 89 56 18 44 Fax : 03 89 56 60 51
Site internet : www.bestwestern.fr

Single avec petit déjeuner = 60,50 €
Double avec petit déjeuner = 72,00 €
+ Taxe



HÔTEL BRISTOL ***

Adresse : 18, avenue Colmar 68100 Mulhouse
Tél : 03 89 42 12 31 Fax : 03 89 42 50 57
Courriel : hbristol@club-internet.fr / Site internet : www.hotelbristol.com

Single avec petit déjeuner = 85,00 €
Double avec petit déjeuner = 93,50 €
+ Taxe



HÔTEL IBIS CENTRE GARE **

Adresse : 53, rue Bâle 68100 Mulhouse
Tél : 03 89 46 41 41 Fax : 03 89 56 24 26
Site internet : www.ibishotel.com/fr

Single avec petit déjeuner = 66,00 €
Double avec petit déjeuner = 70,00 €
+ Taxe



HÔTEL IBIS FILATURE **

Adresse : 34, allée Nathan Katz 68100 Mulhouse
Tél : 03 89 56 09 56
Site internet : www.ibishotel.com/fr

Single avec petit déjeuner = 66,00 €
Double avec petit déjeuner = 71,00 €
+ Taxe



HÔTEL KYRIAD ***

Adresse : 15, rue Lambert 68100 Mulhouse
Tél : 03 89 66 44 77 Fax : 03 89 46 30 66
Courriel : kyriad@hotel-mulhouse.com / Site internet : www.hotel-mulhouse.com

Single avec petit déjeuner = 70,00 €
Double avec petit déjeuner = 78,50 €
+ Taxe



HÔTEL DU PARC ****

Adresse : 26, rue Sinne 68100 Mulhouse
Tél : 03 89 66 12 22 Fax : 03 89 66 42 44
Courriel : contact@hotelduparc-mulhouse.com / Site internet : www.hotelduparc-mulhouse.com

Single avec petit déjeuner = 126,00 €
Double avec petit déjeuner = 144,00 €
+ Taxe



HÔTEL SALVATOR **

Adresse : 7, rue Louis Pasteur 68100 Mulhouse
Tél : 03 89 45 28 32 Fax : 03 89 56 49 59
Courriel : info@hotelsalvator.fr / Site internet : www.hotelsalvator.fr

Single avec petit déjeuner = 63,80 €
Double avec petit déjeuner = 73,60 €
+ Taxe



Réservation hôtelière sous réserve de disponibilité de chambres.

Toutes réservations faites avant la date du 20/04/08 donneront droit à un tarif préférentiel. Après cette date, le tarif normal sera appliqué. À la réservation, veuillez vous présenter sous la dénomination : « **Séminaire international CERPAC** ».

POUR TOUS RENSEIGNEMENTS :

OFFICE DU TOURISME DE MULHOUSE

9, Avenue du Maréchal Foch 68100 Mulhouse

Tél : 03 89 35 48 48 / Fax : 03 89 45 66 16

Courriel : info@tourisme-mulhouse.com

Site internet : www.tourisme-mulhouse.com



A.T.I.R

Office de Tourisme et des Congrès de Mulhouse et sa région

Contact : Madame Christine PAYS

2, rue Wilson 68100 MULHOUSE

Tél : 03 89 35 47 49 / Fax : 03 89 35 47 46

Courriel : congres@tourisme-mulhouse.com

Site internet : www.tourisme-mulhouse.com

Transport

Par avion

Aéroport : Euroairport Bâle-Mulhouse (à 30 km de Mulhouse)

Navette entre l'aéroport et la gare de Mulhouse (30 mn)

Bus Gare de Mulhouse - Université (20 mn)

Par train

Liaisons régulières Paris-Mulhouse (4h30) et Strasbourg-Mulhouse (1h00)

Bus Gare de Mulhouse - Université (20 mn)

Par route

Mulhouse se trouve à la jonction des autoroutes A36 (5 h de Paris) et A35.

Depuis l'autoroute, sortie « Les Coteaux » vers la RD 68 (voie rapide).

Sortie n°3 (Mulhouse Centre, Brunstatt).



L'approche de l'Analyse comportementale criminelle et délictueuse

« Une nécessité humaine qu'il faut gérer »

20 et 21 Mai 2008

Université de Haute Alsace à Mulhouse

Mme Melle M.

Nom :Prénom :

Titre :

Société :

Adresse :

Code Postal :Ville :

Pays :Nationalité :

Tél :Fax :

Courriel :

Inscription

.....
Je souhaite m'inscrire et participer au Séminaire de Mulhouse.

Particuliers et Professionnels 350,00 €

Inscriptions faites avant le 20/04/08 300,00 €

Étudiants 40,00 €

Inscriptions faites avant le 20/04/08 30,00 €

Groupe (à partir de 5 personnes) sur devis

Je souhaite recevoir une facture.

**Je joins à ce bulletin un chèque à l'ordre du CERPAC du montant total de
l'inscription.**

Fait le : À :

Signature :

Prière de retourner ce bulletin avant le 20/04/08 au :
CERPAC – 6, rue de la Maison rouge 77185 Lognes
Tél : 01 60 17 41 35 – Fax : 01 60 17 41 35
Courriel : cerpac@cerpac.fr – Site internet : www.cerpac.fr

L'approche de l'Analyse comportementale criminelle et délictueuse

20 et 21 Mai 2008

Université de Haute Alsace à Mulhouse
« La Fonderie »
2, rue de la Fonderie F-68200 Mulhouse

Organisé par :



En partenariat avec :



Liste des participants¹

Geoff DEAN	Docteur en Psychologie criminelle – Université Queensland (AUSTRALIE)
Manuella BONACCINI	Expert et chercheur auprès de la cours de Justice de Florence (Italie)
Svetoslav ZANEV	Professeur de Psychologie - Université de Sofia (BULGARIE), Expert en Polygraphe
Ivar FAHSING	Professeur à l'Académie de Police de Norvège, Expert auprès de la Cour de Justice de Norvège.
Jean-Pierre VEYRAT	Fondateur de l'analyse morphogestuelle, méthode d'analyse du comportement observable, méthode de formation à la négociation conflictuelle, responsable de l'instruction à la négociation de prise d'otage auprès du groupe d'intervention de la Gendarmerie Nationale (G.I.G.N)
Magali GINET	Docteur en Psychologie sociale, Maître de conférence – Université de Clermont Ferrand II, spécialiste de l'entretien cognitif
Marc FERRERO	Psychologue clinicien, Chargé de cours – Université Lyon II, Enseignant formateur auprès des travailleurs sociaux, Responsable d'établissement, Co-auteur de l'ouvrage « L'enfant et ses complexes » aux éditions Mardaga, Auteur de nombreux articles dans des revues spécialisées
Marie-Laurence BUTTE	Victimologue et Psychologue INAVEM
Joël REY	Professeur agrégé en Intelligence Economique
Eric VALIN	Professeur agrégé en Intelligence Economique
Thierry VAREILLES	Expert, Consultant, Artificier, Démineur ; Ex responsable du NEDEX France auprès de l'ONU
Jean-Pierre VOUCHE	Psychologue clinicien
Eric DRUMONT	Dirigeant de la société A.C.A Sûreté
Alain BAUER	Président de l'Observatoire de la Criminologie (en attente de réponse)
Lylia LAUGERAT	Ex négociateur du G.I.G.N
Bernard JACQUEMART	Dirigeant de S.S.F (Sécurité Sans Frontières)
Alain JUILLET <i>(ou son adjoint)</i>	Ancien Directeur de la D.G.S.E, Dirigeant de l'I.H.E.D.N
Gilles MONBRUN	Psychologue Juriste au Ministère de l'Intérieur

¹ Liste provisoire pouvant se compléter prochainement.