

CHAPITRE 5



Les entretiens d'investigation

Objectifs d'apprentissage

A la fin de ce chapitre, vous serez mieux à même de :

- Décrire les différences entre les techniques d'entretien utilisées dans le cadre du journalisme général et du journalisme d'investigation en termes de méthode, de stratégie et de façon de poser les questions
- Comprendre les facteurs susceptibles de donner aux rapports entre les participants à l'entretien un caractère de confrontation et de les gérer
- Désigner et utiliser les techniques qui permettent de gérer le mensonge et la manipulation en entretien
- Désigner et utiliser les techniques qui permettent de gérer traumatismes, réticences et peurs en entretien
- Réfléchir aux risques que courent les journalistes au cours des entretiens d'investigation et aux tactiques mises au point pour les gérer
- Faire la liste des conventions régissant les entretiens d'investigation et en examiner l'utilité.

Ce chapitre donne également un « plan » des chapitres qui suivront et vous fournira des outils et de la terminologie qui seront utilisés tout au long de l'ouvrage.

Si vous souhaitez revoir les fondamentaux de la préparation des articles et de la conduite à tenir avec les sources avant d'aller plus loin, nous vous recommandons de lire ou de relire les Chapitres 3 et 4.

Nous ne saurions trop vous recommander de lire ce chapitre en même temps que le Chapitre 8 sur notions élémentaires de droit et de déontologie.

- Pour trouver des conseils sur les outils de recherche qui permettent de préparer les entretiens ou de confirmer les renseignements obtenus, voir le Chapitre 6.
- Pour trouver des conseils sur la manière de transcrire les résultats de l'entretien dans votre article, voir le Chapitre 7.

Gideon Rufaro venait de rejoindre l'équipe de journalistes enquêteurs d'un hebdomadaire d'un pays d'Afrique centrale. Son magazine était sur la piste d'une histoire procédures d'appels d'offres corrompue mise en place à l'occasion du remplacement de la flotte automobile du Gouvernement. Le marchand impliqué avait, paraît-il, remporté le marché sans avoir jamais soumissionné et à un prix très exagéré. Gideon s'est vu confier pour tâche d'interviewer le Ministre de la fonction publique, dont le département s'occupe des contrats et des appels d'offres. Il disposait d'éléments très fragmentaires provenant de plusieurs sources, dont des chiffres précis sur la façon dont le prix des véhicules était artificiellement gonflé. Voici la manière dont s'est déroulé l'entretien :

Gideon : Monsieur le Ministre, bonjour et merci d'avoir accepté de me recevoir. Vous avez dit au journaliste de la radiotélévision d'Etat qu'il n'y avait « rien d'anormal » dans le marché que Sirdar Motors a obtenu pour le remplacement de la flotte gouvernementale. Mais selon nos sources, vous n'auriez examiné que l'offre soumise par Sirdar, malgré ses prix. Souhaitez-vous réagir ?

Le ministre : Qui sont ces sources ? Nommez-en une !

Gideon : Vous comprendrez que nous ne puissions pas révéler l'identité de nos sources mais j'ai sans conteste vu la limousine officielle que vous avez achetée dans des salles d'exposition à des prix inférieurs de 30% à ce que Sirdar vous facture par véhicule...

Le ministre : Si vous êtes en train d'insinuer que je mens, cet entretien n'a pas de raison d'être. Les véhicules du Gouvernement ont toutes sortes d'options ; pour la sécurité, vous savez. De toute façon, comment votre journal peut-il envoyer un jeune garçon pour s'entretenir avec quelqu'un de mon importance ?

Gideon : Vraiment, Monsieur le Ministre ! Cela vous intéressera peut-être d'apprendre que j'ai obtenu ma maîtrise de journalisme à l'Université Columbia.

Le ministre : Aha ! Un laquais de l'impérialisme américain ! Pas étonnant que vous essayiez de me piéger !

Gideon : Si nous pouvions juste revenir au sujet qui nous occupe... le Gouvernement ne va-t-il pas au moins se pencher sur ces allégations ? Les procédures publiques d'appels d'offres exigent de prendre en compte trois offres : comment avez-vous pris la décision alors que vous n'avez même pas publié l'adjudication ?

Le ministre : Je peux vous assurer que nous ne nous laissons pas influencer par des rumeurs malveillantes. Chaque étape du processus a été suivie selon la procédure spécifiée.

Gideon : Alors qui...

Le ministre : Ne m'interrompez pas. J'ai au moins le droit à un minimum de politesse, espèce de jeune chacal!

Gideon : Monsieur le Ministre, vous n'êtes pas très poli envers moi...

Le ministre : Comment osez-vous ! De toute façon, on aurait dû vous dire que nous n'avions que cinq minutes : le délai est écoulé. Mon temps est trop précieux pour le perdre à ces sottises. (Sonne) Ma secrétaire va vous raccompagner.

Gideon : Mais Monsieur le Ministre...!

- **Eh bien, Gideon n'a pas réussi à apprendre grand-chose de cet entretien et il sait que son rédacteur en chef ne sera pas content.**
- **Aurait-il pu faire quelque chose pour mieux s'en tirer ?**

Nous reviendrons sur ce problème à la fin du chapitre.

Les principes élémentaires

Un entretien, comme tout acte de communication, est à double sens. Les résultats dépendent autant de vous que de votre interlocuteur. Vous trouverez dans ces pages quelques généralités de base sur la technique de l'entretien mais si vous êtes plutôt débutant à cet égard ou si vous souhaitez réviser davantage, nous vous recommandons de consulter les sections consacrées aux entretiens d'un texte d'introduction au journalisme.

Une bon entretien a le ton de la conversation sans en être une. Tout ce que vous faites ou dites fait partie d'une stratégie soigneusement planifiée pour obtenir les réponses dont vous avez besoin.

Les entretiens d'investigation: **avant l'entretien**

Il vaut la peine de consacrer du temps, même si vous ne travaillez pas à un projet, à :

- **Constituer des réseaux et recueillir les coordonnées des gens que vous rencontrez aux séminaires, réunions ou conférences auxquels vous participez. S'il n'est pas évident de deviner le domaine de compétence de quelqu'un d'après sa carte de visite, notez-le au verso.**
- **Organiser votre répertoire. Qu'il s'agisse d'un répertoire électronique ou d'un carnet, une liste confuse de noms que vous devez parcourir à chaque fois que vous devez trouver la bonne personne ne vous sera d'aucune utilité. Un classement purement alphabétique suffit si vous vous rappelez du nom de famille de chaque contact (la plupart d'entre nous en est incapable). Sinon, classez vos contacts par ordre alphabétique et par sujet (par exemple Education, Environnement, Santé, Gouvernement) pour faciliter les recherches.**
- **Classer vos contacts dès que vous les recevez et passez votre carnet en revue de temps en temps pour supprimer ceux qui ont déménagé ou qui ne sont plus intéressants. Plus les cartes de visite s'empilent sur votre bureau, plus il sera difficile de les classer et moins vous aurez envie de le faire.**
- **Entretenir vos contacts (point examiné dans d'autres chapitres) pour garder vivantes de bonnes relations avec eux.**

N'oubliez pas : votre répertoire est aussi très utile aux publications concurrentes et aux services de sécurité. Gardez-le toujours en lieu sûr, bien à l'abri et confidentiel, et sachez que certains noms ne doivent figurer que dans votre tête.

Soyez prêt : les recherches sont essentielles.

Parfois, s'il s'agit d'un article à faire à court terme, il y a très peu de temps pour effectuer des recherches mais cela ne devrait jamais être le cas pour un article d'investigation digne de ce nom. Faites des recherches sur la personne, le sujet et le contexte avant de parler, car ce sera peut-être votre seule chance et vous ne pouvez pas vous permettre de rater un angle important. Avant de vous rendre à un entretien important, essayez de recueillir le maximum de documents primaires. Vous saurez ainsi exactement quelles questions poser et, si votre interlocuteur travaille à l'institution auprès de laquelle vous avez obtenu des documents (et est bien disposé), il peut vous aider à les expliquer. Le contexte et les circonstances (voir le Chapitre 6 sur la collecte parallèle d'informations contextuelles) peuvent souvent vous mettre sur la voie de questions intéressantes à poser alors que les recherches que vous auriez pu effectuer directement sur la personne ne vous y auraient pas fait penser : or, ils peuvent mettre en lumière des contradictions flagrantes.

Rassembler la documentation

Charles Rukuni, journaliste zimbabwéen, enquêtait sur une histoire de promoteur immobilier qui escroquait les acheteurs de ses parcelles et logements qui, de plus, n'étaient pas aux normes. Il s'agit d'une histoire en cours. Rukuni note: « L'enquête initiale a pris environ trois semaines. Ce qui a pris le plus de temps, c'a été les recherches sur l'identité [de l'homme], ce qu'il avait fait, comment il s'était lancé dans la construction, combien de maisons il avait construites, et de rassembler les documents qui m'aideraient à prouver qu'il avait escroqué certains de ses clients. »

Choisissez les personnes que vous interviewez et le cadre de vos entretiens dans un spectre très large

Allez là où sont les problèmes et préparez des entretiens avec toute une série de personnes. Autrement, vous risquez de ne dépendre que de gens importants ou de sources haut placées dans des bureaux ou des bars en ville. Vous en apprendrez davantage sur les propriétaires sans pitié là où les paysans se font expulser que dans le bureau de la capitale d'une ONG qui s'occupe de questions foncières. Faites la cartographie des données pour comparer vos découvertes sur le terrain aux documents de politique générale, aux promesses, aux budgets et aux propos tenus par vos sources. Comparez vos résultats avec qui s'est passé dans des lieux et des circonstances semblables, ou même à des périodes différentes de l'histoire.

Amenez les gens à vous parler

Un bon exercice consiste à se fondre dans l'animation d'un hôtel très fréquenté ou d'une réception et d'amener les gens à vous parler de ce qu'ils font. Si vous avez déjà une idée de qui sera là et de l'identité de leurs employeurs, de leurs bailleurs d'ouvrage ou de leurs relations, faites-vous une **liste des personnes à qui parler** et des sujets à aborder. Autrement dit, découvrez comment faire de quelqu'un rencontré par hasard une source susceptible d'être contactée plus tard. Quels pourraient être ses centres d'intérêt ? Comment pouvez-vous l'amener à parler des questions et des débats qui agitent son lieu de travail ? La manière dont vous abordez un haut fonctionnaire différerait-elle de celle que vous emploieriez pour aborder un barman ? En quoi ? (Ne sous-estimez jamais l'intelligence des gens qui font des métiers apparemment banals !) A quel moment leur diriez-vous que vous êtes journaliste ? Dans quels cas dissimuleriez-vous la véritable nature de votre travail et vous feriez-vous passer pour quelqu'un d'autre (un représentant de commerce, par exemple) ? Comment joueriez-vous ce rôle de manière convaincante ?

Préparez vos questions à l'avance

Il y a une formule qui vous garantit de retirer quelque chose même de l'entretien le plus décevant :

1. Briser la glace (établir une certaine forme de contact humain)
2. Viser à obtenir des informations élémentaires, y compris propres à confirmer des faits connus
3. Poser des questions « faciles »
4. Poser des questions « pas faciles ».

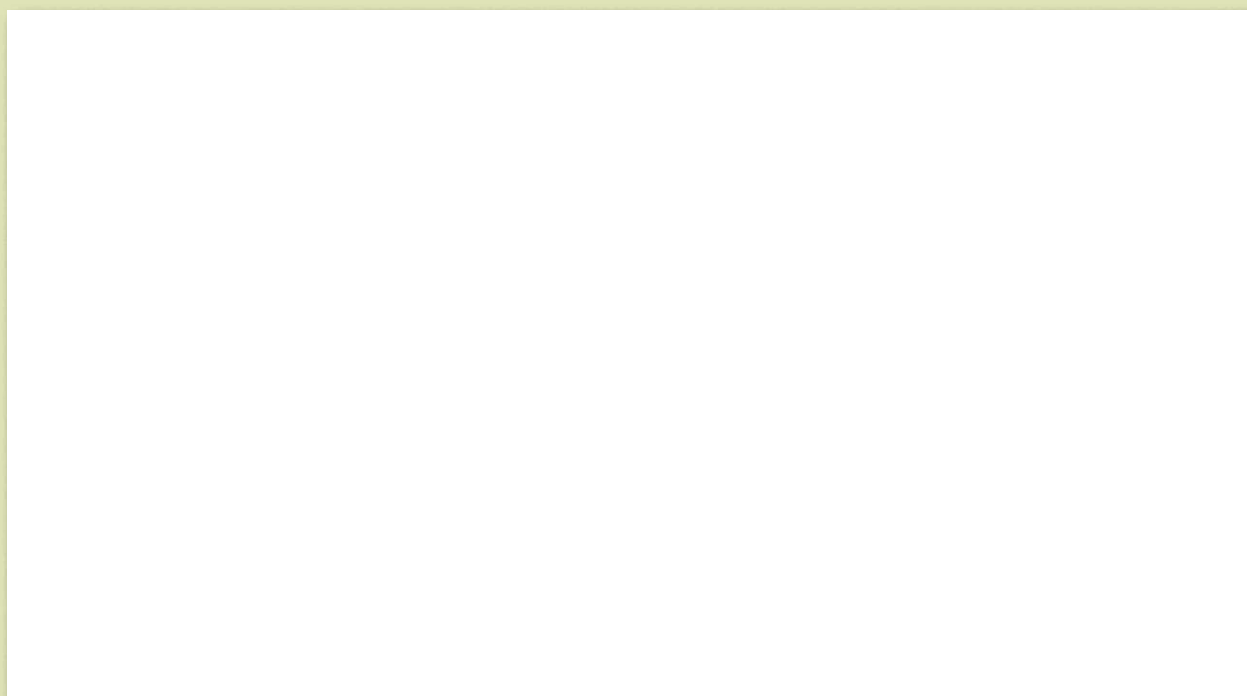
Cependant, si les rapports risquent d'être tendus avant même que vous ne pénétriez dans la pièce, faites en sorte que les premières phases de l'entretien soient brèves et fermes (conformes aux exigences de la courtoisie selon les normes culturelles en vigueur) et venez-en le plus rapidement possible au sujet. Veillez à ce que votre entretien suive un parcours logique en commençant par établir les faits dont vous aurez besoin pour pouvoir poser des questions plus difficiles plus tard.

Vos questions doivent être faciles à comprendre, claires et aller droit au but. Entraînez-vous à l'avance. Un groupe de questions courtes appelées les unes par les autres peut être préférable à une longue question nébuleuse dans laquelle votre interlocuteur se perd avant la fin. Evitez les questions en plusieurs parties du style : « Monsieur le Ministre, êtes-vous au courant de l'existence d'irrégularités dans les appels d'offres, avez-vous supervisé la procédure et pourquoi Sirdar a-t-il remporté le marché ? » (Vous n'obtiendrez de réponse qu'à une partie, souvent celle dont la personne interrogée veut réellement parler.) Soyez conscient de la différence entre questions fermées (celles qui appellent une réponse en oui, non ou en un seul mot) et questions ouvertes (qui encouragent la personne à exposer ses idées). Mélangez les deux et n'employez les questions fermées que de façon délibérée, pour atteindre un objectif précis (voir la section consacrée aux **Questions conflictuelles et aux questions judiciaires** aux pages 5 à 10 ci-dessous).

Exercice n°1

Préparer vos questions

Prenez 5 à 10 minutes pour préparer le type et l'enchaînement des questions que vous poseriez à un fonctionnaire à propos d'une procédure d'appel d'offres suspecte.



Nous espérons que vous avez inclus des questions sur

- les modalités d'une procédure d'appel d'offres en bonne et due forme
- les contrôles mis en place pour en garantir le respect
- le rôle joué par le fonctionnaire (votre interlocuteur)
- la question de savoir si les circonstances entourant cette procédure ont été « normales »
- la question de savoir si chaque étape, dans ce cas particulier, a été suivie
- s'il y a eu des écarts par rapport à la norme, pourquoi ?

En d'autres termes, vous passez du terrain relativement sûr des procédures officielles à des questions plus embarrassantes sur la cause du dysfonctionnement...

Assurez-vous que le matériel d'enregistrement et vos outils d'écriture sont en bon état de marche

Ayez toujours du matériel de rechange (stylos, piles, etc.). Si vous avez besoin que la personne que vous interviewez signe un formulaire d'autorisation de publication pour vous permettre d'utiliser les renseignements glanés lors de l'entretien, veillez à en avoir un sur vous. C'est particulièrement important pour les longues interviews qu'il faudra couper lors de la diffusion. Il n'est pas nécessaire pour les porte-parole de sociétés ou de partis politiques (par définition, leur travail les amène à accepter l'entretien et à accepter que vous en fassiez usage de la manière que vous jugerez bon). Ils ont en revanche le droit de se plaindre s'ils n'apprécient pas la façon dont vous l'avez utilisé.

Les entretiens d'investigation: définir le cadre**Employez une méthode appropriée**

Cela dépendra de l'objet et des circonstances du récit.

- **Il se peut que vous ne puissiez faire qu'une visite éclair (bien que les gens trouvent souvent cela impoli) ou que vous ne puissiez passer qu'un bref « coup de fil » à quelqu'un qui a une histoire personnelle à raconter.**
- **Si l'on vous empêche systématiquement de voir la personne, vous pouvez tenter de la suivre comme son ombre en traînant dans la salle d'attente ou dans le hall de son bureau, ou encore dans les locaux d'une manifestation publique à laquelle vous savez qu'elle assistera. Cela peut toutefois vous jouer un mauvais tour et il est essentiel de ne pas vous conduire comme si vous lui tendiez une embuscade ; contentez-vous de vous présenter poliment et de dire que vous aimeriez lui parler.**
- **S'il s'agit d'une histoire de longue haleine, vous pouvez écrire ou envoyer un courriel (voir ci-dessous).**
- **Si vous ne savez pas qui sont les sources, vous pouvez faire de la publicité (« Quiconque a pris le médicament X pendant sa grossesse ... »).**
- **Si vous risquez d'être soupçonné, il se peut que vous ayez besoin d'un « sésame », dans le réseau de la personne en question, qui vous serve d'intermédiaire.**
- **Toute demande d'entretien adressée à une société, une organisation ou un organisme public ou semi-public nécessitera vraisemblablement une démarche formelle, souvent par l'intermédiaire d'un bureau de presse.**

Dans tous les cas, soyez poli et clair sur votre identité et les sujets, en termes généraux, sur lesquels portera l'entretien. (Essayez de ne pas trop en dire.) Il sera peut-être utile de répéter un très bref discours d'introduction récapitulant les points essentiels avant de téléphoner. Par exemple « Bonjour, je m'appelle Gideon Rufaro, journaliste à *Company Week*, un magazine financier basé dans la capitale. Je travaille à un article sur les flottes de véhicules officiels et me demandais si je pourrais m'entretenir avec M. Y à ce sujet ? »

Soyez réaliste dans vos demandes – 15 minutes, c'est long pour un ministre ; par contre, il se peut qu'une personne traumatisée ait besoin que vous restiez toute la journée avant de s'ouvrir à vous.

Essayez d'éluder avec grâce les demandes de questions soumises à l'avance

Si l'une des conditions pour obtention d'un entretien est le fait de fournir vos questions à l'avance, il se peut que vous deviez vous exécuter mais ce n'est pas une bonne idée. Voyez si vous ne pouvez pas plutôt envoyer une esquisse générale des sujets que vous espérez couvrir. Les questions posées en avance, sauf parfois aux experts, qui peuvent tout simplement avoir besoin de temps pour rassembler de la documentation spécialisée, donneront un entretien boiteux. Réservez-vous toujours le droit de poser des questions complémentaires.

Résistez aux demandes de voir l'article après rédaction

Faites bien comprendre qu'introduire des modifications dans le récit, à ce stade, nécessite de négocier avec votre rédacteur en chef, pas avec vous (une exception, en l'occurrence, est l'entretien qui vise à tirer parti de compétences spécialisées : en effet, vous devez vérifier que vous avez bien compris et correctement rendu les détails techniques. Mais soyez explicite quant au fait que vous ne renvoyez l'article que pour des vérifications sur l'exactitude des faits.)

Choisissez un lieu adapté

Le domicile ou le bureau d'une personne lui confère un léger avantage psychologique – c'est son terrain – mais peut aussi la mettre à l'aise et vous permettre de la voir dans son milieu. Votre bureau vous donne l'avantage psychologique mais peut être beaucoup trop public pour vous donner un sentiment de sécurité. Demandez-vous si vous voulez que l'entretien ait lieu dans un endroit public ou discret ; pensez à l'ambiance que vous souhaitez créer et au bruit de fond, qui peut rendre un enregistrement inutile. Obtenez des renseignements précis sur la manière de s'y rendre, même si vous pensez connaître le lieu du rendez-vous, et sachez quelles sont les possibilités de stationnement, etc.

Confirmez toujours les dispositions prises

Confirmez toujours les dispositions prises pour chaque entretien, sauf le plus banal et informel, par un coup de téléphone, un courriel ou un fax, de façon à ce que la personne qui doit être interviewée ne puisse pas dire ensuite qu'elle avait « oublié ». Le courrier électronique est beaucoup plus utile à cet égard que pour une première prise de contact (les adresses électroniques changent souvent et les courriels sont faciles à ignorer). N'attendez pas après les secrétaires qui promettent de « vous rappeler ». Laissez passer un laps de temps raisonnable, puis rappelez. Soyez persévérant mais ne vous rendez pas insupportable.

Faut-il mener l'entretien seul ?

- Le bon sens veut que si vous voulez que quelqu'un parle librement d'un sujet confidentiel, moins il y a de témoins, mieux c'est. Le cas de figure dans lequel il n'y a que vous et la personne interviewée, face à face, quelque part où vous êtes sûr de ne pas pouvoir être entendus et certain qu'il n'y a ni micros ni caméras, est le plus sûr et devrait rassurer la personne interviewée.
- Mais parfois le danger et la pression, au cours d'un entretien, ne sont pas du côté de la personne interviewée mais du vôtre, journaliste. En pareil cas, il se peut que vous ayez besoin du renfort d'un témoin. Le journaliste ivoirien Eric Mwamba décrit la façon dont il a été sauvé du piège de l'intimidation :

« C'était en 1995. J'étais encore très jeune lorsque j'ai bouclé avec succès mon premier article d'investigation. L'histoire se passait dans la ville de Kananga, en République démocratique du Congo. Le gouverneur de la province, Malengela N'Gueji, et le maire de la ville, Tshibuyi Kayembe, avaient conclu un marché pour se répartir les boutiques du marché central et les vendre à un prix très réduit, pour leur enrichissement personnel. »

« Cet immeuble a été érigé par les colonisateurs en 1950. Tout le monde en était fier à cause de la beauté de son architecture et c'était aussi une source de revenus pour de nombreuses familles. L'enquête a révélé que le marché avait probablement rapporté une petite fortune aux prédateurs : dans les 400 dollars par mètre carré vendu. Pire encore : selon des architectes, la reconversion du site n'aurait été précédée d'aucune étude de faisabilité. Résultat : le vieil immeuble (1950-1995) risquait de s'effondrer sur ses occupants, mettant en péril un lieu historique et pouvant causer la perte de nombreuses vies humaines et de précieux stocks de marchandises. »

« Après la publication de l'enquête, les gens sont descendus dans la rue pour exiger la démission de ces deux personnages publics. »

« Après cela, le gouverneur m'a invité dans son bureau « pour répondre, comme il en avait le droit. » Mais cette rencontre a vite tourné au duel entre un jeune journaliste et un politicien rusé prêt à fouler aux pieds tous les obstacles. Tenant d'une main un exemplaire du magazine contenant « l'article qui l'incriminait », son autre main fermée en un poing serré et d'un air très sérieux, le gouverneur m'a menacé des pires maux en présence de son directeur de cabinet et de son attaché de presse. »

« Seule la présence d'un témoin inattendu et gênant (pour eux) – Franck Citende, président de la Ligue des droits de l'homme, qui était venu solliciter une audience distincte – m'a permis d'éviter de tomber dans un piège. »

Les entretiens d'investigation: pendant l'entretien

1 Débarrassez-vous des mauvaises habitudes

Les journalistes souffrent souvent de la « mauvaise presse » dont ils jouissent. On dit de nous que nous sommes curieux, assoiffés de sensationnel, acharnés à détruire la réputation d'autrui, au service de l'opposition, que nous empêchons ceux qui travaillent dur de vaquer à leurs occupations, que nous manquons de respect, etc. Parfois, ces accusations sont fondées. Si quelqu'un nous embêtait comme nous embêtons parfois les autres, nous serions contrariés aussi. Pour faire pièce à cette image négative, il faut se conduire décemment et dans le respect de la déontologie. Ne soyez pas impoli et n'exigez pas l'impossible.

Plus nous nous conduisons d'une manière qui laisse entendre que « je peux vous téléphoner à toute heure du jour ou de la nuit et vous devez me donner ce que je veux », plus nous encourageons le reste de la société à nous témoigner de l'hostilité. La plupart des gens aiment à se croire bons et honnêtes. Alors pourquoi ne pas commencer en instaurant des rapports avec vos interlocuteurs sur ce principe ? Poser des questions comme « J'aimerais vraiment savoir comment ça marche », « Veuillez m'aider à expliquer le problème pour le bien de la communauté » ou « Veuillez travailler avec moi sur ce sujet car la pollution tue des enfants » donne souvent de bons résultats. Dans de nombreux cas, les gens sont prêts à aider un journaliste si l'on arrive à les convaincre que c'est dans l'intérêt public.

Ce n'est pas juste une question de stratégie. Malgré des dénominations grandioses comme « le quatrième pouvoir », aucun journaliste n'a été élu démocratiquement pour surveiller qui que ce soit : nous avons juste trouvé du travail comme journaliste. Nous faisons partie de la société civile et, en ce sens, c'est aussi à nous qu'incombe la responsabilité de s'assurer que l'Etat est au service de ses citoyens ; or, nous avons un accès privilégié aux moyens de communication de masse comme les journaux ou les stations d'émissions de radio et de télévision. Tout ceci devrait nous rendre moins arrogant, pas plus. Surtout si l'on s'efforce de dénoncer des organismes hostiles qui utilisent des méthodes qui, consistant à réaliser des enregistrements clandestins, frisent l'illégalité ou sont carrément illégales, il importe de faire preuve de sa bonne foi en employant des méthodes de travail agréables, sincères et transparentes (du moins le plus transparentes possible).

Pour être sûr de ne pas sortir de votre rôle, demandez-vous toujours : Et si j'étais la personne sur laquelle j'enquête ? Quelle serait ma vision du monde, comment verrais-je le rôle du journaliste ? Demandez-vous aussi : Jusqu'à quel point suis-je tenu de rendre des comptes ? Succomberais-je aux mêmes tentations que celles sur lesquelles j'enquête chez les autres ? Qu'est-ce qui m'arrêterait ? Où sont **mes** garde-fous ?

2 Arrivez à l'heure

Sinon, vous vous ferez un ennemi de la personne que vous interviewez, vous perdrez du temps, entre autres à vous excuser, et passerez les premiers moments de l'entretien hors d'haleine et incapable de vous concentrer.

3 Habillez-vous de manière appropriée à la circonstance

Même si les codes vestimentaires sont plus souples que par le passé, ne vous mettez pas à dos votre interlocuteur sur une première impression. Habillez-vous pour la circonstance, montrez le degré de respect approprié et soyez assez neutre pour n'envoyer aucun signal concernant votre mode de vie ou vos opinions.

4 Choisissez l'endroit où vous allez vous asseoir

Si nécessaire, prenez comme excuse les besoins de votre magnétophone (« Il captera mieux le son ici ... »). Vous avez besoin d'occuper une position qui vous permette de maintenir le contact oculaire mais le fait d'être assis directement en face de votre vis-à-vis peut être perçu comme trop provocateur. Asseyez-vous au même niveau que votre interlocuteur, en face de lui mais légèrement décalé. Evitez la présence d'obstacles entre vous tels que piles de livres ou couvercle ouvert d'un ordinateur portable. Un canapé moelleux rend l'écriture difficile et il est facile de s'y sentir trop bien pour rester suffisamment attentif.

5 Brisez toujours la glace

C'est une question d'éducation (vous êtes l'invité), cela vous aidera à vous détendre et à rassembler vos idées et peut aider le sujet à vous voir comme un être humain plutôt que comme un journaliste indiscret. Mais gardez le type et la durée de cette phase adaptés aux circonstances dans lesquelles se déroule l'entretien.

6 Gardez un contact oculaire adapté

Il se peut qu'il faille tenir compte de considérations culturelles liées au « respect », mais votre conversation sera toujours plus satisfaisante si chacun voit le visage et l'expression de l'autre. Ce peut être difficile si vous prenez des notes, mais rappelez-vous de lever les yeux de temps en temps, et toujours quand vous posez une question. Si vous vous contentez de lire vos questions, votre interlocuteur vous soupçonnera de manquer de confiance en vous ou verra dans votre refus d'entrer en contact impolitesse ou hostilité.

7 Soyez également conscient du langage corporel

Soyez conscient du langage corporel (le vôtre et celui de l'autre personne). Des gestes et une posture défensifs peuvent trahir le désir de prendre la fuite et sont un bon indicateur des points sur lesquels vous voudrez peut-être pousser plus loin l'interrogation. Cherchez également des signes de sentiments blessés, de soulagement, d'humour, de colère ou d'ennui pour aller soit dans le même sens, soit dans un sens opposé.

8 Fixez les règles de base dès le départ

Confirmez s'il s'agit d'un entretien à titre officiel ou officieux ainsi que sa durée ; veillez à obtenir le consentement éclairé de la personne interrogée, qui vous permettra de publier des articles sur des sujets sensibles. Si l'entretien est informel, choisissez le moment où vous sortirez votre carnet ou votre magnétophone et où vous direz : « ça vous dérange si j'enregistre ça/si je prends des notes ? » S'il est formel, démarrez rapidement.

9 Soyez conscient du fait que prendre des notes ou enregistrer peut intimider certaines personnes

Ne cachez pas le matériel d'enregistrement mais essayez d'écrire ou d'enregistrer d'une manière qui ne soit pas importune, et expliquez (« Cela m'aidera à bien comprendre vos réponses ») si la personne semble nerveuse ou pose des questions.

10 Prenez toujours des notes, même si vous enregistrez

La prise de notes vous permet de rester concentré et d'enregistrer des choses (gestes, environnement, expressions) que la bande ne peut pas rendre. C'est aussi une sauvegarde en cas de problème avec l'enregistrement. Prenez des notes précises et faites

la distinction entre les citations et vos propres observations/analyses.

11 Posez aussi des questions visant à confirmer des faits (celles dont vous connaissez la réponse)

Ce sont les questions dont vous connaissez la réponse. Cela vous aidera à briser la glace et à aborder les points essentiels ; en outre, vous découvrirez peut-être que vous ne connaissiez pas vraiment toute l'histoire. Si votre interlocuteur reste pantois devant la simplicité de la question, ne vous froissez pas. Vous pouvez expliquer, même si ce n'est pas une obligation, que « les lecteurs ont besoin de l'apprendre de votre bouche, non de la mienne. »

12 Ne vous éloignez pas du sujet

Ne vous lancez pas dans des digressions (les réponses à vos questions sont plus importantes que vos monologues) et ne coupez pas la parole. Si les réponses ne sont pas faciles à comprendre, répétez la question sous une autre forme. Certaines personnes ont besoin de mettre de l'ordre dans leurs pensées et seront contentes de réessayer. Écoutez soigneusement la réponse : répond-elle vraiment à votre question ? Dans le cas contraire, vous devez la reposer. Si vous voulez être absolument certain d'avoir bien compris, répétez la réponse en utilisant vos propres termes (« Vous dites donc que ... ? »).

13 Restez calme

Vous n'êtes pas le sujet de l'entretien. Ne devenez pas agressif, même si l'exercice ne se déroule pas comme vous l'espérez ou si la personne interviewée est impolie. S'il s'agit d'un entretien informel, résistez à la tentation de parler de vous et montrez de l'empathie, pas de la sympathie (qui peut produire un effet condescendant) à l'égard des difficultés de votre vis-à-vis.

14 Posez beaucoup de questions ouvertes apparemment neutres

Un tuyau de psychologue : évitez les questions qui laissent deviner la réaction que vous inspirera la réponse (« Cela n'était-il pas un grossier abus de pouvoir ? »). Demandez plutôt « Que vous inspire le fait d'utiliser le pouvoir de cette manière ? » Même si vous cherchez à mettre au jour motivations ou raisonnement, utiliser directement le mot « Pourquoi ? » peut paraître accusateur ou incrédule. Donc, posez la question de manière indirecte : au lieu de dire « Pourquoi les comptes rendus parus dans la presse vous ont-ils contrarié ? », dites plutôt « Vous avez dit que les comptes rendus parus dans la presse vous avaient contrarié. Dites-m'en un peu plus... »

15 Le silence n'est pas une mauvaise chose

Laissez votre interlocuteur terminer et faire une pause avant de poser une nouvelle question. Vous n'avez pas besoin de combler les creux. Si le sujet a besoin de temps pour réfléchir à sa réponse, laissez-le-lui ; s'il a besoin de temps pour se remettre de ses émotions, attendez tranquillement avant de demander « On peut continuer ? »

16 Ayez l'air intéressé et soyez-le

Réagissez constamment à ce que vous entendez ; notez les réponses et servez-vous de vos notes pour poser des questions supplémentaires. Est-ce la réponse que je veux ? Est-ce que je comprends bien ? Comment vais-je utiliser cette information ? Une fois l'entretien terminé, il peut être très difficile d'en obtenir un second. Si vous avez fait vos recherches et, à votre grande surprise, n'entendez pas ce à quoi vous vous attendiez, ne cédez ni à la panique ni au découragement et ne changez pas de sujet : suivez cette nouvelle voie. Réagissez aux nouveaux éléments et posez des questions complémentaires. N'essayez pas de faire rentrer de force un entretien dans une histoire préconçue. La surprise peut se transformer, finalement, en une histoire plus intéressante ; si ce n'est pas le cas, vous pouvez choisir de revenir, plus tard, à votre sujet de départ.

17 Respectez le temps imparti

Gardez un œil sur la pendule, calculez le rythme auquel vous posez vos questions, et quand vous parvenez au terme de la durée convenue, demandez : « Avons-nous le temps pour encore X questions ? »

18 A la fin, confirmez à la personne qui vous a accordé l'entretien ce qui va se passer ensuite

« L'article paraîtra mardi. » « Le photographe va vous téléphoner pour convenir d'un rendez-vous. » Ne faites pas de promesses que vous ne pouvez pas tenir.

19 Dites toujours merci

C'est important, même si vous avez été insulté et que vous avez rencontré de l'obstruction. Essayez d'avoir l'air sincère.

20 Vérifiez vos notes et mettez-les au clair dès l'entretien terminé

C'est le moment où votre mémoire à court terme fonctionne le mieux ; si vous laissez vos notes jusqu'au lendemain, vous risquez d'oublier ce qu'un gribouillis pratiquement illisible voulait dire ou ce que vous avez noté que vous deviez vérifier sans plus attendre.

21 Respectez la réalité de l'entretien au moment d'en faire usage

Les bons journalistes utilisent leur matériau avec honnêteté. Il va de soi que vous ne pouvez pas mentir sur ce qui a été dit

mais vous ne pouvez pas non plus modifier le sens d'une question ou d'une réponse après la fin de l'entretien, ce que l'on entend par l'expression « sortir quelque chose de son contexte ». (Soyez particulièrement vigilant au moment de déplacer les réponses par rapport à l'ordre dans lequel elles se sont succédé lors de l'entretien ; il est alors facile de déformer accidentellement la vérité en procédant à des juxtapositions maladroites.) Racontez votre histoire puis donnez la réponse de ceux qu'elle concerne. Le public est intelligent : il saura où est la vérité. Vous n'avez pas besoin de lui dire qu'elle est de votre côté.

Les entretiens d'investigation:

en quoi différent-ils des autres?

Si les principes élémentaires que nous venons de résumer (la planification, la préparation et le fait de poser des questions pertinentes dans un ordre souple) s'appliquent à toutes les situations d'entretien, un projet d'investigation nécessite des aptitudes différentes et demande que vous modifiiez votre façon de procéder. La chronologie est essentielle : ne pensez pas seulement à la personne que vous allez interviewer mais à quel stade de l'enquête il serait le plus judicieux de le faire. Le contexte est différent : vous risquez davantage de vous heurter à de l'hostilité, à un comportement défensif, à des réticences ou à une attitude évasive de la part des individus qui se prêtent à l'entretien parce que les sujets sur lesquels il porte sont plus importants ou plus sensibles. C'est pourquoi vous devrez utiliser une stratégie différente et c'est aussi pourquoi votre technique d'interrogation poursuivra d'autres objectifs.

1 Différence de timing : quand confronter les principaux intéressés ?

La question principale, en l'occurrence, est celle-ci : « Quand confronter les principaux personnages de votre enquête ? » Trop tôt, et vous leur donnez l'occasion de s'échapper (ou de chercher à obtenir une injonction) avant que vous ne puissiez clore votre enquête ; trop tard, et ils peuvent avoir déjà pris la fuite ou avoir mis au point des réponses standard ou des moyens légaux d'échapper à vos questions.

Demander une réaction peut être un exercice périlleux. Nous ne voulons pas dire par là le risque que les hypothèses sur lesquelles vous vous fondez puissent se révéler fausses et qu'après avoir écouté votre interlocuteur vous opposer des explications raisonnables, vous puissiez vous retrouver sans article. Cette possibilité existe ; il faut l'accepter.

C'est en fait plus périlleux lorsque vos soupçons sont fondés. Même si votre papier n'est pas totalement achevé ou absolument exact, vous découvrirez que vous êtes sans aucun doute possible « sur la piste de quelque chose ». Car dès lors, vos demandes de réaction alerteront les personnes ou les institutions puissantes sur lesquels vous êtes en train d'enquêter, conscientes que vous êtes synonyme d'ennuis.

Elles peuvent réagir de toute sorte de manières. Un simple démenti est le plus facile à traiter : vous continuez à creuser. Mais il peut tout aussi bien s'agir de menaces, qu'elles soient directes, (physiques ou juridiques) ou qu'elles revêtent les formes plus subtiles de l'intimidation par des tiers (souvent votre rédacteur en chef ou votre éditeur) ou de procès précédant immédiatement la publication. Le mot de « diffamation » occupera une place centrale dans toutes ces manifestations, même si, dans les faits, il est rare qu'un véritable procès en diffamation s'ensuive. Le fait de comparaître devant un tribunal signifie que les preuves seront exposées en public ; or, les pouvoirs mis en cause sont souvent plus intéressés par l'arrêt de la publication que par la possibilité de prendre une revanche après les faits.

Défier les puissants

Voici ce qui est arrivé à la journaliste Evelyn Groenink, basée en Afrique du Sud, quand elle a tenté d'obtenir les réactions d'individus très puissants sur lesquels elle avait enquêté pour connaître le rôle qu'ils auraient pu jouer dans un marché de vente d'armes entaché de corruption qui avait servi de toile de fond à quelques assassinats.

« Comment abordez-vous quelqu'un pour lui demander de réagir à des allégations ou à un concours de circonstances qui ont l'air de le relier à un meurtre? Ce qui rendait mon problème encore plus épineux, c'est le fait que je n'avais aucune déclaration de qui que ce soit d'autre qui les accusât. Dans ce genre de marchés internationaux conclus par la mafia, auxquels participent des gens très puissants, vous rencontrez rarement des dénonciateurs courageux disposés à vous donner des informations à titre officiel. Toutes les informations sur lesquelles je pouvais me baser, je les avais obtenues d'après ce que l'on savait des victimes des meurtres, des gens qui avaient résisté à la tentation d'un marché portant sur plusieurs milliards de dollars. J'avais associé ces renseignements aux profils des hommes d'affaires et des politiciens impliqués, avec les intérêts financiers qui étaient les leurs à l'époque, leurs liens avec les services secrets, avec les victimes, les rumeurs et les déclarations de gens très désireux de garder l'anonymat.

J'ai rédigé mes demandes de réaction sous forme de lettres, car je ne voulais pas aller seule sonner à la porte de ces gens. Ecrire me semblait honnête en ce qui les concernait, car cela leur donnerait la possibilité de réagir et de réfuter toute allégation, et suffisamment sûr en ce qui me concernait moi. Pour être tout à fait juste envers ces personnes, qui étaient peut-être innocentes, après tout, j'ai couché par écrit toutes les informations troublantes et les présomptions qui semblaient diriger

Défier les puissants (suite)

les soupçons vers eux, et leur ai poliment demandé de m'éclairer au maximum.

Bien sûr, je m'étais attendue à avoir des ennuis mais n'aurais jamais pensé qu'ils seraient d'une telle ampleur. Pour commencer, aucune des personnes à qui j'avais écrit ne m'a envoyé, en réponse, le moindre commentaire ou même la moindre dénégation. J'ai reçu, et mon éditeur encore plus que moi, un véritable torrent d'insultes et de menaces. Un homme politique ne cessait de nous téléphoner, n'allant jamais jusqu'à risquer d'être accusé de proférer des menaces mais menaçant quand même : selon lui, nous avions une personnalité criminelle et il devrait « se défendre » contre « nos » crimes. Il a également tenté d'intimider l'éditeur en lui disant que « le monde est un endroit dangereux ». Un agent des services secrets dont j'avais découvert l'identité a menacé de venir à son bureau et de « nous passer à tabac ». Un avocat à qui j'avais écrit parce qu'il semblait avoir agi au nom de certains des individus que j'avais réussi à identifier a menacé l'éditeur de lui intenter un procès en diffamation qui l'acculerait à la faillite. Et tout cela alors que rien n'avait encore été publié ! D'après cet avocat, un procès en diffamation était justifié car j'avais « déjà souillé sa réputation » en envoyant le fax contenant les questions qui faisaient part de mes soupçons à son bureau.

Tout cela a été plus que l'éditeur n'en pouvait supporter. Il a cédé sous la pression et mon livre n'a pas été publié. D'autres éditeurs, craignant probablement la même réaction, ont, plus tard, également refusé d'avoir quoi que ce soit à voir avec mes recherches.

Résultat : les meurtres sur lesquels j'ai enquêté figurent encore dans les archives publiques comme des crimes commis par des individus isolés et motivés par la haine. Leur lien avec le marché de vente d'armes ne sera peut-être révélé que dans un lointain avenir.

Cela veut-il dire qu'il ne faut pas enquêter sur des crimes graves commis dans les hautes sphères du pouvoir parce que cela implique de devoir chercher à obtenir une réaction de la part de coupables très puissants ? Certaines personnes ayant pignon sur rue dans les médias se méfient effectivement de telles enquêtes, car elles savent que celles-ci ont très peu de chances d'aboutir. Mon premier rédacteur en chef m'a dit, il y a longtemps : « N'enquête pas sur les crimes commis au niveau de l'Etat qui impliquent les services secrets et dans lesquels il y a beaucoup d'argent en jeu. Nous n'avons pas les moyens de mener à bien ce genre d'affaire. »

Par ailleurs, je pense réellement que j'aurais pu gérer les choses différemment. J'aurais pu vraiment essayer de comprendre le marché des armes en nouant peu à peu des contacts au sein des sociétés mises en cause. J'aurais pu organiser de très nombreux entretiens avec les acteurs qui ont participé à tous les marchés, sans même, au départ, évoquer les meurtres commis dans le sillage de la vente. Cela aurait pu m'aider à faire la distinction entre les acteurs de premier plan et les autres, entre les personnes qui ont simplement participé à la vente d'armes et les individus prêts à aller jusqu'à éliminer ceux qui s'opposaient à la conclusion de ces contrats. J'aurais pu ensuite viser les véritables « gros bonnets » en sachant davantage et en ayant plus de certitudes. J'aurais pu entretenir des liens avec un « dénonciateur » introduit dans les milieux visés qui, bien qu'innocent des meurtres, aurait connu l'identité des meurtriers.

Cela aurait bien sûr été extrêmement risqué. En 2000, le journaliste mozambicain Carlos Cardoso a été assassiné après avoir enquêté sur une fraude bancaire commise par des gens puissants dans son pays. La démarche qu'il a adoptée a consisté, précisément, à tenter de comprendre le fonctionnement de la fraude ; il n'a cessé d'aller voir les gens dans les banques pour qu'ils lui expliquent des mécanismes financiers difficiles. Finalement, il a été tellement près de comprendre comment cela s'était réellement passé que les coupables ont pensé que leur seule chance de salut était de le tuer.

La seule façon de conduire une telle enquête est peut-être de travailler en équipe. En effet, il serait difficile, même pour des délinquants haut placés, d'assassiner un groupe entier de journalistes. Certains réseaux de journalistes de terrain ont déjà mené de telles enquêtes à haut risque sous forme de projets en équipe. Le plus connu d'entre eux est le projet Arizona du groupe IRE, nommé d'après une affaire dans laquelle un journaliste a été assassiné dans le cadre des recherches qu'il effectuait pour écrire un article. IRE a organisé le déplacement de douzaines de journalistes sur place pour se rendre sur le lieu de l'enquête menée et ils ont terminé l'article. Le message envoyé aux coupables était : vous pouvez tuer un journaliste mais vous ne pouvez pas tuer un article.

En Afrique, l'organisation FAIR a appelé les journalistes confrontés à la nécessité de s'attaquer à des gens vraiment puissants et menaçants à lui écrire, de sorte qu'un « projet Arizona », dans lequel une équipe vient à la rescousse pour mener à bien la rédaction d'un article, puisse se concrétiser sur ce continent avant, espérons-le, que le collègue qui en a pris l'initiative ne soit tué... »

2 Différence de contexte

Le journalisme d'investigation vise à mettre au jour ce qui est inconnu. Cela peut être le résultat de mensonges délibérés ou d'un consensus autour de la nécessité de faire silence, que ce soit le ministre qui a menti au parlement ou la société qui choisit de ne pas voir la traite de jeunes filles pauvres qui a lieu en son sein ou de ne pas en débattre. Les résultats risquent toujours d'être stupéfiants, voire choquants. C'est pourquoi il se peut qu'il faille accomplir des tâches comme celle de la préparation d'un entretien avec beaucoup plus de doigté. Si vous révélez d'entrée de jeu ce que vous cherchez, il se peut que les gens refusent de vous parler ; si vous choisissez un endroit trop public pour mener un entretien, vous risquez de mettre la personne qui s'y prête en danger.

Réfléchissez à deux fois avant de décider de tendre un piège à la personne que vous voulez interviewer : par exemple demander un entretien sur un sujet et en introduire un autre, ou « piéger » un cadre sur le pas de sa porte (tenter de lui soutirer un entretien quand il quitte son domicile ou son bureau). Même si cela peut faire bien dans l'émission de télévision de quelqu'un d'autre, cela pourrait très mal se passer pour vous. Une personnalité publique rompue aux rapports avec les médias saura comment éluder la question inattendue ou vous fera passer pour une brute sans manières, ce qui pourrait ruiner vos efforts et vos préparatifs.

3 Différence de stratégie

Il y a trois stratégies possibles, pour un entretien : s'il s'agit d'un entretien informel ou qui sert simplement à planter le décor ou à mettre au jour des faits, les questions gardent toujours le même niveau d'intensité. Elles ne deviennent pas plus importantes ou plus difficiles au fur et à mesure de l'entretien.

En ce qui concerne les entretiens destinés à dresser un profil, par contre, les premières questions se concentrent étroitement sur la personne en cause. Où est-elle allée à l'école ? Qui a-t-elle épousé et pourquoi ? Comment a-t-elle commencé à écrire des poèmes ? Ce sont parfois des questions fermées qui permettent d'apprendre des choses importantes sur la vie du sujet. Mais vos lecteurs s'intéressent aussi à ses opinions, de sorte que le champ de l'entretien s'élargira au fur et à mesure de sa progression : que pense le sujet du roman moderne ? Croit-il aux prix littéraires et que pense-t-il de la moisson d'auteurs pressentis cette année ? Comme une trompette, la portée des questions posées dans ce genre d'entretien s'élargit progressivement avec des questions plus ouvertes.

Un entretien d'investigation suit souvent la stratégie inverse. Il commence par des questions générales : quelle est la procédure d'adjudication de marchés publics ? Est-elle satisfaisante ? Comment le Gouvernement la supervise-t-il ? Puis, au fur et à mesure, celles-ci se font de plus en plus précises. Les dernières, les plus difficiles, sont souvent fermées, voire orientées : « Ignorez-vous les procédures d'appels d'offres suivies pour ce marché précis ? » ; « Pourquoi avez-vous ignoré les procédures d'appels d'offres en vigueur, dans ce cas précis ? » Et ce, parce que vous avez besoin – même si vous ne l'obtiendrez que rarement – que cette réponse en oui ou non démontre indubitablement la culpabilité de la personne interviewée ou l'enregistre en train de proférer un mensonge. Posez ces questions en dernier, car c'est le moment auquel vous risquez d'être jeté dehors. L'entretien a la structure d'un entonnoir : large au départ, il va en se rétrécissant.

4 Différence dans la technique d'interrogation

Deux termes qui reviennent souvent à propos des entretiens d'investigation : « scientifique et technique » et « contradictoire. » Ces termes sont empruntés au monde de la criminalité et des tribunaux. Vous avez fait la cartographie de votre histoire, vous avez rassemblé vos preuves, les contradictions apparues dans les résultats auxquelles vous êtes arrivé vous ont convaincu que le prévenu s'est vraiment rendu coupable d'agissements illicites. A ce stade, vous devez être en mesure de résumer précisément ce que cette personne ou cette structure a fait ou a omis de faire, exactement comme un avocat de l'accusation le ferait au tribunal. Le terme de « scientifique et technique » signifie simplement « en rapport avec les tribunaux ou analogue aux tribunaux. » « Contradictoire » signifie que vous êtes engagé dans une « lutte contre » la personne pour révéler sa culpabilité.

A ce stade, vous devez donc pouvoir dire : « Le 12 septembre, vous avez accepté cette décision » ou « Votre nom figure sur la liste d'actionnaires ici présente ». Si vous en êtes incapable, votre cible pourra très facilement s'en sortir en usant de dénégations vagues, en donnant des explications interminables sur des sujets annexes ou en disant simplement « Pas de commentaire ».

5 L'art de poser des questions de type contradictoire ou scientifique et technique : déceler le mensonge

Comme on l'a vu, cette situation est très différente de celle qui consiste à faire passer à s'entretenir avec quelqu'un en raison de son expérience personnelle ou de ses compétences, tâche neutre. Un entretien contradictoire vise, à l'instar des questions posées par le ministère public dans le prétoire, à obtenir les preuves d'agissements illicites de la part du coupable présumé. Il s'agit de la lutte de deux esprits qui s'affrontent. Face à un journaliste très bien préparé qui a les informations essentielles en main et est très au fait du sujet, la plupart des personnes interviewées trouvent l'exercice difficile. Ne vous méprenez cependant pas sur le sens du terme « contradictoire » : cela ne veut pas dire que vous deviez adopter un comportement agressif.

Dans l'intérêt du bon journalisme (équité), la personne ou l'institution à l'encontre de laquelle vous proférez des allégations s'attend à pouvoir les démentir ou les réfuter. Un bon journaliste veut qu'on le voie lui offrir cette possibilité de défendre l'autre camp.

Il y a en outre des motifs psychologiques importants pour ne pas vous présenter comme un détective dur à cuire qui lance en aboyant une série ininterrompue de questions à la manière d'un tyran. Si vous pouvez demander, sur un ton persuasif : « Excusez-moi, je dois vous demander ça parce que ça me laisse si perplexe », votre façon posée d'aborder le sujet peut vous valoir une réponse plus détaillée. Et les détails, ça se vérifie.

Nous sommes facilement impressionnés par des journalistes de télévision menant des entretiens avec des délinquants présumés à la manière d'un interrogatoire et avons tendance à supposer que c'est ainsi que devraient agir tous les professionnels ; or, très souvent, cette technique est adoptée en raison des exigences du média. Une confrontation face à face chargée d'atmosphère dramatique réalise une bonne audience. Par contre, cela ne produit pas toujours des preuves et parfois, les deux parties (particulièrement si la personne interviewée a l'habitude des médias) jouent délibérément « pour la caméra » au lieu de s'opposer réellement autour de la question en jeu.

LISEZ Se préparer à un entretien contradictoire**répondez**

Consacrez une demi-heure à choisir une personnalité de premier plan dans votre communauté ou votre ville et recensez les informations la concernant. Rassemblez tout ce que l'on sait d'elle ainsi que les opinions et déclarations dont elle s'est officiellement fait l'écho. Penchez-vous également sur les rumeurs et les questions de réputation.

Ne choisissez pas quelqu'un de trop connu comme le Président : les informations seront trop nombreuses pour que l'exercice soit réalisable.

Penchez-vous ensuite sur les lacunes et les contradictions. (Peut-être que la personne en question est maintenant un pilier de son église mais que pendant ses années d'exil à Paris elle avait la réputation d'être un alcoolique et un don juan ? Peut-être qu'elle s'exprime en public pour défendre les droits des femmes mais interdit à la sienne de travailler à l'extérieur ?) Faites de ces lacunes et contradictions des questions précises auxquelles la réponse est un simple oui ou non.

Bien entendu, la personne peut être un citoyen d'une honnêteté à toute épreuve et une personnalité d'une stature morale irréprochable. Si vous ne pouvez trouver une seule lacune ou une seule contradiction dans l'histoire de sa vie, c'est peut-être le cas – ou il se peut qu'elle emploie une équipe de spécialistes de la communication extrêmement talentueux ! L'objectif de cet exercice est de trouver comment poser des questions auxquelles la personne qui fait l'objet de l'entretien ne peut pas éviter de répondre.

Certaines des formes interrogatives auxquelles vous auriez pu penser :

- « Est-il vrai que vous... ? »
- « Vous avez ..., n'est-ce pas ? » (Il s'agit d'une question orientée à laquelle une dénégation vous est aussi utile qu'une admission)
- « Où étiez-vous quand... ? »
- « Est-ce que X s'est produit ? »

Pour certaines histoires, ces questions seront l'occasion, pour la personne ou l'organisation concernée, de découvrir pour la première fois que l'on s'interroge. Certaines, sur le conseils de leurs conseillers en communication, refuseront purement et simplement de vous accorder un entretien. On vous proposera vraisemblablement de rencontrer un « porte-parole » ou un attaché de presse plutôt que le responsable en chef ou que la personne que vous souhaitez mettre sur la sellette. C'est pourquoi la prochaine section est consacrée à la manière de se comporter avec ces spécialistes de la communication.

Avant un entretien contradictoire

- ✓ Préparez une liste des principales questions que vous voulez poser établie à partir d'une cartographie des données la plus détaillée possible. Réfléchissez aux réponses que vous espérez obtenir et à la manière dont vous réagirez à diverses réponses possible. Cela revient essentiellement à vous livrer à l'exercice ci-dessus mais, cette fois, pour de bon.
- ✓ Le cas échéant, répétez avec un collègue. Cela pourra vous aider à classer vos questions et à préparer des parades aux réponses évasives. Si votre collègue est également préparé, il pourra penser à vous faire la réponse évasive ou propre à « noyer le poisson » à laquelle il faut que vous soyez préparé.
- ✓ Posez vos questions selon un ordre allant du plus facile au plus difficile et du plus général au plus précise. Quelques questions « faciles » aideront l'entretien à démarrer, aussi bien pour vous-même que pour votre interlocuteur, mais, dans ce cas, briser la glace en adoptant le ton de la conversation risquerait fort de passer pour de la duplicité. Gardez un ton professionnel. Commencez par obtenir confirmation que le nom et le titre de la personne en face de vous sont exacts, que le nom qu'elle souhaite utiliser pendant l'entretien est correctement orthographié et que le titre de sa fonction est le bon, ainsi que de toutes les données essentielles, puis allez droit au but. Contre un homme politique ou un homme d'affaires expérimenté, aucune approche lénifiante ne saurait avoir le moindre effet.
- ✓ Rappelez-vous d'inclure des questions visant à obtenir de la bouche même de la personne interviewée confirmation de réponses que vous connaissiez déjà.
- ✓ Posez des questions précises. Un entretien difficile peut être complètement sapé par une question vague et ambiguë.
- ✓ Evitez les questions à tiroirs : décomposez-les en questions plus simples que vous poserez chacune à son tour.
- ✓ Evitez les doubles négations, sources possibles de confusion. « N'est-il pas vrai que vous n'avez pas remboursé cet argent ? » peut donner lieu à une réponse portant soit sur l'argent soit sur la véracité de cette affirmation. « Est-il vrai que vous n'avez pas remboursé cet argent ? » est beaucoup plus simple et clair ; quant à « Avez-vous remboursé cet argent ? », c'est encore mieux.
- ✓ Evitez d'utiliser des termes fortement connotés dans vos questions. N'employez pas des termes laissant entendre ce que vous pensez du sujet dont il est question, ce qui signifie la suppression de la plupart des adjectifs.

Il se peut que la personne qui vous accorde un entretien refuse de vous rencontrer mais fournisse une déclaration. C'est à vous, avec votre rédacteur en chef, de réfléchir à la manière de traiter ce fait dans votre article. Le CIJ propose de s'en tenir à la formule type de la BBC : « Nous avons demandé à avoir un entretien mais personne n'a pu nous en accorder ; en revanche, nous avons reçu par télécopie la déclaration suivante, » suivie de la déclaration dans son intégralité.

Pendant l'entretien

1 A titre officieux ou officiel ?

Cela dépend du but de la finalité de l'entretien. Si l'on vous dit que c'est « uniquement pour se faire une idée du contexte », c'est toujours à titre officieux. En revanche, ayez toujours du matériel d'enregistrement ou un carnet avec vous et demandez l'autorisation de passer en mode officiel si quelque chose est dit qui vous semble important. En cas de refus, respectez la volonté de votre interlocuteur.

De même, si vous avez convenu que l'entretien se ferait à titre officiel et que la personne qui vous l'accorde demande à ce que ses propos ne soient pas cités comme tels en cours de route, vous devez en prendre note ou l'indiquer clairement dans ce que vous aurez enregistré et respecter sa demande.

« A titre officieux » signifie que vous pouvez utiliser les informations mais que vous ne devez pas le faire de telle sorte que cela permette de remonter à la source. Après avoir entendu tel commentaire ou telle information à titre officieux, vous pouvez tenter de persuader la personne qui se prête à l'entretien de s'exprimer « à titre officiel » à propos de tout ou partie de ces informations, et de lui poser une question appropriée. Ou vous pouvez en faire usage comme s'il s'agissait de propos « auxquels il n'est pas possible d'attribuer un auteur », ce qui fait de votre interlocuteur une source anonyme. Si vous ne parvenez pas à dissimuler l'identité de la source, vous vous taillerez la réputation d'un journaliste auquel on ne peut pas faire confiance et votre source peut risquer de perdre son emploi ou d'être arrêtée ou assassinée. Rapporter ce qui s'est dit lors d'une interview avec le Ministre des finances et attribuer ses propos à « une source proche du Ministère » ou à « une personne bien informée au Ministère... » est un voile très fin que tout lecteur intelligent saura lever. En outre, certaines informations ne peuvent provenir que d'une seule source : si vous en faites mention, cela revient à rendre public le fait que vous lui avez parlé.

Les commentaires faits à titre officieux peuvent aussi suggérer une question à poser à quelqu'un d'autre, mais là encore la source de l'information doit demeurer cachée.

Au cours d'un long entretien, vous pouvez reconfirmer à plusieurs reprises le statut de l'information : « Je suppose que nous

nous entretenons toujours à titre officiel/officieux? » Le risque, dans une interview à titre officielle, est que la personne que vous avez en face de vous se rende compte qu'elle doit rester discrète juste quand elle se décontracte. Par ailleurs, à mesure que le temps passe, votre interlocuteur peut décréter que vous êtes digne de confiance et décider de s'exprimer à titre officiel.

2 Ne vous laissez pas aller à vos émotions

Votre objectif consiste à connaître le fond de l'histoire, non de « gagner ». Adoptez une attitude sereine et dégelée et prenez tout le temps nécessaire. Le but d'une interview est d'obtenir une réponse : vos questions ne sont qu'un moyen au service d'une fin. Votre vis-à-vis se rendra compte du moindre signal émotionnel que vous pourrez émettre (haussement de sourcils, haussement d'épaules, sourire). Comme vous êtes un être humain, cela peut trahir vos propres sentiments ; d'autre part, à la télévision, un masque impassible est un spectacle ennuyeux. Cependant, soyez prudent et sachez où sont les limites : toute sortie brusque de votre part rappellera à la personne que vous avez en face de vous que ses propos sont « passés au crible » et la mettra davantage sur ses gardes ; la provocation peut entraîner une dispute mémorable ou un départ précipité et stérile ; votre agressivité peut être présentée comme tellement déplacée qu'elle **vous** donne le mauvais rôle. Essayez de garder à vos réponses un ton étudié plutôt que spontané. Souvenez-vous que si quelqu'un vous entraîne, par ses provocations, dans une dispute, cela lui évite d'avoir à répondre à vos questions.

3 Allez droit au but

Un homme politique ou un homme d'affaires expérimenté s'est déjà probablement livré à cet exercice de nombreuses reprises : son temps est précieux et, s'il veut éviter de répondre à la question, il le fera. Il comprendra que si vous réussissez à dénoncer ses agissements il perdra la face, sa situation, de l'argent et, quelquefois, tout. Prenez la mesure de la situation et de la personne en face de vous et, si vos tentatives d'envelopper une question de précautions oratoires ou de l'aborder indirectement n'ont pas l'air de porter leurs fruits, posez-la telle sans détour.

4 Obtenez une réponse complète

Des mots comme « récemment », « quelques », « beaucoup », ou « action décisive » ne suffisent pas. Demandez des précisions : « Quand ? » ; « Donnez-nous le chiffre exact » ; et « Qu'allez-vous faire exactement ? »

5 Enchaînez sur les réponses fermées

Celui qui accorde l'entretien peut répondre « Oui » ou « Non » pour mettre fin à une série de questions. C'est alors à vous de relancer la dynamique :

« Avez-vous signé ce contrat ? »

« Oui. »

« Pouvez-vous expliquer les motifs qui vous ont poussé à le faire ? »

6 Analysez chaque réponse avant de passer à autre chose

Une personne rompu aux entretiens peut vous donner une réponse qui est apparemment ce que vous souhaitiez entendre et ce n'est que lorsque vous relirez vos notes ou que vous écouterez l'enregistrement que vous vous rendrez compte de la façon dont, en choisissant judicieusement ses mots, elle a évité de répondre à la question.

Vous demandez : « Avez-vous envoyé des médicaments au dispensaire du district de X ? »

Elle répond : « Bien entendu, nous avons suivi toutes les procédures établies en la matière en ce qui concerne ce dispensaire. »

Cela peut avoir l'air d'un « oui », mais ce n'en est pas un. Vous devez enchaîner sur :

« Quels médicaments avez-vous envoyés ? » ; « A quelle date ? » ; « Quelle confirmation avez-vous de cet envoi ? » ; « Avez-vous reçu la confirmation qu'ils sont bien arrivés ? »

Voici quelques questions impossibles à éluder :

- Que voulez-vous dire ?
- Soyons plus précis. Êtes-vous en train de dire que... ?
- Pour récapituler, voulez-vous dire que ... ?
- Pouvez-vous me donner un exemple ?
- Combien exactement ?
- Mieux que quoi ?
- Pire que quoi ?
- Qu'entendez-vous par « autonomisation » ?
- Ce mois-ci ?
- Inférieur de combien ?
- Quel montant exactement ?
- Qui en sera chargé ?
- Quand cela se fera-t-il ?
- Comment cela se fera-t-il ?

- Où ira l'argent ?
- Comment surveillerez-vous ce phénomène ?

7 Se não compreendeu a resposta, diga

É melhor do que fingir que compreendeu por uma questão de vergonha. Pode dizer "Os nossos leitores /telespectadores talvez não compreendam o que quis dizer. Importa-se de explicar de novo, de uma forma mais simples?" Ou então, use a técnica da reformulação: "Se compreendi bem, o Sr. Ministro está a dizer que Correcto?"

7 Si vous ne comprenez pas la réponse, dites-le

Cela vaut mieux que de prétendre le contraire par gêne. Vous pouvez dire « Nos lecteurs/télespectateurs n'auront peut-être pas compris ce phénomène. Pourriez-vous le réexpliquer plus simplement ? » Sinon, employez la technique de la reformulation : « Si je vous ai bien compris, Monsieur le Ministre, vous dites que... Est-ce bien ça ? »

8 N'interrompez pas votre interlocuteur à moins qu'il ne se soit lancé dans une longue digression qui n'a rien à voir avec le sujet

Rappelez-vous de reposer la question et, si nécessaire, faites bien comprendre que vous voulez une réponse plus courte et en rapport avec le sujet. Dites : « J'entends bien votre explication mais peut-être pourriez-vous reformuler votre réponse. Je répugne à couper dans votre intervention pour en extraire une courte séquence/une brève citation. »

9 Ne vous laissez pas aller à la flatterie

Il s'agit d'un entretien ; vous n'êtes pas avec un ami. Vous êtes là pour découvrir des choses, non pour être traité comme un enfant. Si quelqu'un vous dit : « Voilà une question très perspicace, » il n'est pas en train de vous faire un compliment mais de s'accorder quelques secondes de plus pour réfléchir à la réponse qu'il va faire.

Après l'entretien

- **Les dernières questions.** Demandez toujours : « Y a-t-il autre chose que j'aurais dû vous demander ? » ou « Souhaitez-vous ajouter quelque chose ? » Cela donne à votre interlocuteur la possibilité de donner libre cours à ce qu'il a à dire et, il est surprenant de le constater, éclaire souvent l'entretien. Puis demandez-lui s'il souhaiterait vous demander quelque chose, ce qui est une marque de courtoisie et vous offre une dernière chance d'expliquer comment/quand l'article sera utilisé.
- **Attention à ne pas vous retrouver « coincé sur le pas de la porte » !** Les spécialistes des entretiens mettent à profit ces dernières précieuses minutes pour tenter de vous arracher un engagement : « Vous avez bien dit que vous me laisseriez voir l'article avant sa publication, n'est-ce pas ? » Ne soyez pas tellement concentré, au moment de tout remballer et de partir, que cela vous pousse à accepter. Arrêtez-vous et expliquez comment vous comprenez le sens que vous donnez à une telle phrase : « Non, ce que j'ai dit c'est que vous deviez vous mettre en rapport avec mon rédacteur en chef si vous souhaitiez en discuter. Je vous redonne ses coordonnées. »
- **Papiers et références.** Assurez-vous que vous avez une copie de tous les communiqués de presse, documents, études ou photographies dont il a été fait mention au cours de l'entretien. Si le but de ce dernier était de fournir le contexte d'un article ou si le ton en a été amical, demandez à votre interlocuteur s'il peut suggérer d'autres sources susceptibles de vous aider à y voir plus clair. Cela peut vous ouvrir des portes si vous pouvez utiliser son nom comme référence.
- **Ne négligez pas les dernières pensées.** Il y a souvent un moment, à la fin de l'entretien, où la personne interviewée baisse sa garde et dit quelque chose d'inattendu. Gardez votre magnétophone et votre esprit en alerte. La personne est encore en situation d'entretien à titre officiel. Si les circonstances s'y prêtent, demandez l'autorisation de poser une question complémentaire.
- **Ne négligez pas les marques de politesse finales.** Remerciez la personne de vous avoir donné de son temps. Si vous n'avez pas vérifié les titres et l'orthographe des noms au début, faites-le maintenant. Vérifiez tous les termes, titres ou noms cités au cours de l'entretien lui-même. Demandez toujours un numéro de téléphone/une adresse électronique au cas où vous voudriez quelque chose et laissez à votre interlocuteur votre numéro de téléphone/adresse électronique ou votre carte.
- **Vérifiez vos notes dès que vous avez pris congé.** Comblez les lacunes et notez là où il se pourrait que vous deviez faire des interviews supplémentaires ou des contrôles de confirmation pendant que vos souvenirs sont encore frais dans votre mémoire.

Les entretiens d'investigation:

parer à la manipulation

1 Décrypter le comportement des « spécialistes de la communication »

Les « spécialistes de la communication » (porte-parole officiels et chargés de relations publiques) jouent un rôle de plus en plus important dans les rapports entre journalistes et personnages publics. Il arrive même parfois qu'ils assistent à un entretien ou qu'ils donnent à l'avance une liste de sujets tabous.

Dennis Barker, ancien journaliste au *Guardian* britannique, tient les explications suivantes du comportement de ces professionnels d'un porte-parole du gouvernement britannique (qui, bien entendu, a préféré rester anonyme !)

- Très souvent, l'entité à laquelle vous posez des questions peut avoir reçu des ordres d'en haut, ne pas avoir eu connaissance de certaines informations ou ne pas avoir le droit de les révéler. (En d'autres termes, il se peut que les excuses qu'elle vous donne soient vraies. Il n'en reste pas moins que ce sont toujours des excuses, que vous avez toujours le droit de mettre en doute « Si vous ne pouvez pas me le dire, qui le pourra ? » est une question pertinente, en l'occurrence.)
- Les gouvernements ne peuvent pas se permettre d'être critiqués, même s'ils ont tort, sauf cas très exceptionnels. (En d'autres termes, quand je botte en touche ou quand je défends mon client, je ne fais que mon boulot.) C'est le problème du porte-parole, pas le vôtre.
- Si vous donnez au porte-parole la possibilité de faire passer un message positif en même temps qu'un message négatif, cela le rendra peut-être plus ouvert à votre égard à cette occasion et à d'autres à l'avenir. (C'est là que votre question : « Y a-t-il autre chose que vous souhaiteriez me dire ? » se révèle utile.)
- Les priorités du journaliste ne sont pas forcément celles du gouvernement. Un gouvernement peut avoir « des préoccupations plus larges ». (Ce plaidoyer l'invitant à garder le « sens des proportions » est un écran de fumée. Le journaliste se préoccupe des choses dont la société civile estime qu'elles sont importantes. Si elles ne le sont pas pour le gouvernement, cela n'enlève rien à la légitimité de cette préoccupation. Demandez : « Pourquoi ne pouvons-nous pas en discuter ? » ; « Pourquoi le Gouvernement n'est-il pas plus inquiet de cet état de choses ? »)
- Ce qui embarrasse le plus les porte-parole est le fait qu'on leur pose des questions sur des points précis ; leur métier consiste en effet à les éviter. (Voir les lignes qui précèdent consacrées aux questions complémentaires.)
- Les porte-parole espèrent que les journalistes n'en savent pas suffisamment pour pousser leur interrogatoire plus avant et qu'ils se contenteront de généralités. Les journalistes agressifs et pas très bien informés sont plus faciles à satisfaire que ceux qui sont bien informés et gardent un ton mesuré. (Voir les lignes qui précèdent consacrées aux recherches et à la cartographie des données.)
- « A l'instant même où ils pensent : « Ceci ne peut pas faire les gros titres », vous pouvez voir qu'ils se montrent tout de suite moins intéressés. » (En d'autres termes, une technique importante de manipulation des médias consiste à faire paraître les nouvelles moins spectaculaires pour se débarrasser des journalistes en quête de sensationnel. Les journalistes qui s'efforcent simplement de découvrir des choses et qui persévèrent même si le matériau récolté paraît inintéressant peuvent tenir un bon papier.)

2 Ce n'est pas parce que l'on vous dit que les informations dont vous disposez sont fausses qu'elles le sont

Soyez prêt à dire : « Excusez-moi si je me trompe, mais... » et posez la question complémentaire qui renferme les faits propres à étayer votre argument.

3 Si l'on vous retourne la question, renvoyez-la

Certains spécialistes de la communication parent à vos questions par une question :

« Est-il vrai que le Ministre est encore marié aux deux femmes ? »

« Pourquoi est-ce que vous, les journalistes, êtes si obsédés par cette question de la polygamie ? »

« Madame la porte-parole, vous devez savoir que personne ne s'intéresse à l'opinion des journalistes. Je suis là pour poser les questions auxquelles nos lecteurs veulent voir apporter des réponses et nous avons reçu un déluge de lettres concernant la situation matrimoniale du ministre, donc...? »

4 Si vous avez le sentiment que votre question n'a pas reçu de réponse, insistez

- Je ne suis pas sûr que vous ayez complètement répondu à ma question. (Une manière polie de dire qu'on n'y a pas répondu du tout.)
- Je ne vous suis pas totalement. Pourriez-vous répéter votre réponse ?
- Préférez-vous ne pas répondre à cette question ?
- Qu'est-ce qui vous empêche de répondre ?
- Qu'est-ce qui risquerait de se passer si vous me le disiez ?
- Qui peut me donner la réponse à cette question ?

5 Pensez à divers moyens d'aborder une question difficile

Parfois le meilleur moyen de poser une question difficile est tout simplement de la poser mais, si vous avez affaire à un porte-parole aguerrri, vous constaterez peut-être qu'une technique plus subtile marche parfois là où une question directe sera simplement ignorée. Voici quelques suggestions :

Avertissez-le et tendez-lui une perche :

- Aidez-moi à bien comprendre... (tellement galvaudé que cela marche rarement, maintenant)
- Je sais qu'il s'agit d'un sujet désagréable, mais nos lecteurs s'attendent à ce que je l'évoque...
- Vous avez peut-être lu les nouvelles qui portent à croire que... Avez-vous ... ?
- Au parlement, l'opposition a dit que vous... Souhaitez-vous faire un commentaire ?

Gardez-vous de toute polémique :

- De nombreux gouvernements ont participé à la restitution de terroristes. Comment le nôtre procède-t-il en la matière... ?
- Jusqu'ici, les entretiens que j'ai pu mener ont fait apparaître des points de vue antagonistes sur l'opportunité de... ?
- Mon rédacteur en chef a insisté pour que je ne vous quitte pas sans vous avoir demandé... ?

Secouez le cocotier (sans toutefois mentir ou révéler l'identité d'autres sources) :

- Cela vous intéressera peut-être de savoir qu'une autre source m'a dit vous avoir vu...
- Une rumeur court selon laquelle vous... mais nous savons tous à quel point les rumeurs sont peu dignes de foi. Qu'avez-vous l'intention de faire à propos de... ?

6 Faites de son refus de répondre un élément du récit

Si la personne interviewée ne veut pas répondre du tout et le dit, vous devez vous être préparé à cette éventualité et avoir répété dans cette optique. Dans un enregistrement audio pour la télévision ou la radio, son refus de répondre, qu'il ait été dit explicite ou implicite, sera entendu et pourra être judicieusement utilisé au montage. Sur le papier, vous pouvez écrire : « Untel et Untel ont refusé de répondre à des questions sur tel et tel sujet. » Dans vos propos, vous ne devez pas vous livrer à une interprétation de cette absence de réponse mais vous contenter d'en faire état. C'est à votre public qu'il incombe de porter une appréciation sur la signification de ce refus.

Le refus péremptoire de répondre à des questions légitimes peut vous inciter à abandonner l'interview. Cela peut parfois être efficace :

« Je suis vraiment désolé, Monsieur le Ministre. Je n'avais pas prévu que vous pourriez ne rien avoir à me dire sur ces questions, qui sont au cœur même de mon article. Désormais, je n'aurai plus que mes observations et les commentaires des experts et des témoins pour étayer mes travaux. Dois-je me contenter de dire que vous ne faites aucun commentaire ? »

(A ce stade, votre interlocuteur, s'il est intelligent, décidera peut-être qu'il est préférable de dire quelque chose que de ne pas apparaître dans l'article.) En tout état de cause, prenez congé avec grâce et courtoisie : ne laissez jamais voir votre exaspération en claquant la porte derrière vous.

Si l'on vous dit à l'avance que certaines questions ne recevront pas de réponse, il peut tout de même être préférable de poser toutes vos questions comme si de rien n'était, et de faire clairement part de votre intention. Cela est particulièrement valable pour les émissions, car votre interlocuteur comme votre public savent qu'au moins, vous avez posé la question. À défaut, vous prêterez le flanc à la critique, qui vous reprochera de n'avoir jamais posé la question. La personne interviewée aura beau jeu de prétendre ensuite qu'elle « aurait répondu » si seulement la question lui avait été posée, ce qui vous fait apparaître sous un jour défavorable.

7 Votre réseau peut se révéler votre allié le plus utile

Il est souvent contre-productif de garder pour vous votre scoop et de vous méfier des collègues qui risqueraient de vous « voler votre papier ». Dans ce monde, il y a largement assez d'histoires pour tout le monde. Un collègue qui vole régulièrement les idées des autres se retrouvera, la prochaine fois, sans pouvoir compter sur l'aide de ses collègues ; les dégâts causés par le fait d'avoir été trop confiant sont modestes et temporaires, et ce sont des risques qu'il vaut la peine de prendre. Dans les cas où des « spécialistes de la communication » (qu'il s'agisse de compagnies pharmaceutiques, de chefs de la police ou du personnel d'un parti politique) essaient de manipuler les journalistes, constituer des réseaux et comparer ses notes peut être le meilleur moyen de dénoncer de telles pratiques et d'y mettre un terme.

Les entretiens d'investigation: vaincre réticence et peur

Les gens qui se prêtent à un entretien ont de nombreuses raisons de vouloir éluder vos questions. Nous venons de traiter de la question de la « manipulation » exercée à titre défensif mais, souvent, les gens ont de bonnes raisons d'avoir peur de parler à la presse. Dans de nombreux pays, les médias « déloyaux » et leurs informateurs sont en butte au harcèlement, voire pire. De plus, il se peut que la personne qui accorde un entretien ait subi un traumatisme qu'elle répugne à revivre ou craigne d'être stigmatisée par sa communauté en raison de ce qu'elle vous aura dit.

La persévérance tranquille peut se révéler payante mais, souvent, le meilleur moyen de persuader une source réticente de vous rencontrer consiste à faire appel à un sésame : quelqu'un de la communauté ou dans une position analogue à celle de la personne que vous voulez interviewer, qui vous connaît et peut se porter garant de votre morale et de votre sincérité. C'est pourquoi il est payant de constituer de vastes réseaux de contacts et de se comporter de manière responsable avec tous ceux dont vous croisez la route.

• Parlez ouvertement de mesures de sauvegarde, de protection et d'identification

Découvrez ce qu'elle craint et rassurez-la du mieux que vous pouvez. Cela peut vouloir dire confirmer les mesures de sauvegarde mises en place avec votre rédacteur en chef avant de réaliser l'entretien, car vous ne pouvez pas faire de promesses que vous ne pouvez pas tenir.

• Obtenez le consentement éclairé de votre interlocuteur pour pouvoir publier ses propos

« Consentement éclairé » ne veut pas simplement dire demander « Cela vous ennuie-t-il si nous publions vos propos ? » Cela

veut dire que la personne qui se prête à l'entretien comprend les conséquences éventuelles d'une publication, les risques et les mesures de sauvegarde que l'on peut (ou que l'on ne peut pas) instaurer et qu'elle accepte la publication **en toute connaissance de cause**. N'effrayez pas les gens mais ne leur dissimulez pas non plus les conséquences éventuelles de leur décision. Plus il y a de personnes qui « s'expriment publiquement » dans votre article, plus celui-ci acquiert de force ; ces conversations vous aident à cimenter les liens que vous entretenez vos sources et à parler avec elles en toute confiance même si, pour finir, il faut dissimuler certaines identités.

- **Faites preuve d'empathie, non de sympathie**

Des commentaires du type : « Mon Dieu, quelle horreur. Mon pauvre ! » ne font que déresponsabiliser les personnes avec lesquelles vous vous entretenez et leur faire de nouveau prendre conscience de leur faiblesse et de leur impuissance. Offrez-leur un espace sûr dans lequel elles puissent vous raconter leur histoire ; pratiquez une écoute ouverte et neutre, et laissez-leur le temps de rassembler leurs idées ou de maîtriser leurs émotions si nécessaire. Donnez régulièrement des signes d'encouragement : hochez la tête, dites « Oui, continuez... » ou « Dites-m'en plus ». Si la culture le permet, il n'y a rien de mal à tendre une main rassurante pour tapoter le bras de votre vis-à-vis. En l'occurrence, laissez-vous guider par vos instincts d'être humain.

- **Arrêtez d'écrire**

Parfois, le fait de savoir que vous prenez des notes est oppressant. Si les questions prennent un tour sensible, contentez-vous d'écouter. Vous pourrez rédiger vos notes plus tard.

- **Faites preuve de respect**

Ne posez pas vos questions de manière précipitée et n'exploitez pas les réponses en leur donnant un tour sensationnel. Si vous posez une question que vous n'aimeriez pas que l'on vous pose, c'est que vous êtes allé trop loin. Et ne posez pas de questions stupides. Un moment de réflexion vous fera comprendre pourquoi la question « Racontez-moi ce que vous avez ressenti quand les soldats vous ont violée » est signe à la fois de manque de respect et de stupidité.

- **Gardez toutefois le sens de la rigueur**

Il n'empêche que vous devez toujours poser des questions difficiles. Ce n'est pas parce que quelqu'un vous dit avoir été victime de torture que c'est forcément vrai. Méfiez-vous des gens qui exagèrent. Faites-leur bien comprendre que vous ne pouvez pas faire avancer leurs intérêts si vous n'êtes pas sûr de la véracité de leur histoire et ne négligez pas de procéder aux vérifications auxquelles vous vous livreriez pour d'autres types d'entretien.

- **Ayez conscience de l'existence du déni**

Certaines personnes mentent ou disent des demi-vérités pour des motifs très divers et pas forcément condamnables. Le déni est un état psychologique reconnu qui pousse les gens à enterrer certaines vérités les concernant car elles sont trop dures à affronter. Ainsi, par exemple, une personne vivant dans le déni peut être incapable de vous dire qu'elle a été violée et qu'elle a vu d'autres personnes se faire violer. Demandez-vous quels éléments étayaient ses propos. Imaginez-vous en train de répéter cette histoire une fois de retour à la maison ou au bureau : quelles questions va-t-on vous poser ? Vos auditeurs seront-ils facilement convaincus que vous dites la vérité ? Qu'est-ce qui pourrait enlever de la valeur au récit s'il ne paraissait que plus tard ?

Comprendre les conséquences

Sous le régime d'apartheid, les journalistes du quotidien sud-africain *Rand Daily Mail* ont réalisé une série d'exposés sur les mauvais traitements infligés aux détenus noirs dans les prisons. Ils tiraient une grande partie de leur matériau d'entretiens menés avec Harold Jock Strachan, ancien prisonnier politique. Malgré la sympathie que méritait Strachan et le traumatisme qu'il avait déjà subi, son récit ne pouvait pas être simplement accepté tel quel. Raymond Louw, qui a travaillé à ce projet, se rappelle qu'avant d'utiliser le témoignage de Strachan « [Un avocat spécialiste des médias, Kelsey Stewart, a dit que] le seul moyen pour lui de traiter cette histoire serait de faire passer à Strachan un contre-interrogatoire, comme s'il se trouvait à la barre des témoins, et de lui poser toutes les questions auxquelles il pouvait penser pour essayer de le faire craquer afin de vérifier l'exactitude de son récit. »

Les entretiens
d'investigation:

**comment faire face aux menaces
et aux tentatives d'intimidation**

Si votre « coupable » est très puissant et dangereux, vous voudrez peut-être éviter de le confronter en personne et opter pour la solution qui consiste à faxer vos questions au bureau compétent. Il peut être préférable de ne pas pénétrer sur son territoire et de ne

pas permettre à ses sbires de trop s'habituer à voir votre visage. L'entretien sera peut-être moins bon mais vous serez encore en vie pour écrire l'article.

Avant de vous lancer dans des histoires de ce genre, vérifiez quel soutien ou quelle protection votre journal ou votre association professionnelle peut vous offrir. Si vous êtes pigiste, veillez à avoir mis en place vos propres structures de soutien.

Demander à une personne ou à une entité puissante sa réaction sur un sujet grave peut entraîner des menaces juridiques et physiques. Les premières peuvent avoir pour but de faire abandonner l'histoire par votre rédacteur en chef, ce qu'il peut faire. Mais si les faits sur lesquels vous vous appuyez sont solides, tentez de le convaincre que les méchants, la plupart du temps, n'entament pas les poursuites en diffamation dont ils ont menacé. Premièrement, ils ont souvent déjà une mauvaise réputation qui risque d'affaiblir leur position devant le tribunal (cela s'applique, par exemple, à des sociétés impliquées dans des ventes d'armes) ; deuxièmement, une affaire judiciaire pourrait faire apparaître, dans des circonstances privilégiées où vous avez tout loisir de les réimprimer, toutes les preuves qu'ils tentent de dissimuler.

Menaces et intimidation

Adriaan Basson et Carien du Plessis ont fait l'objet de multiples menaces et tentatives d'intimidation lorsqu'ils se sont lancés dans une très importante série d'articles sur la corruption dans les procédures d'appels d'offres dans le domaine carcéral. Ces articles leur ont finalement valu la distinction Taco Kuiper Award décernée au journalisme d'investigation en Afrique du Sud. Voici ce qu'ils disent : « Nous avons réussi à obtenir ces articles en convainquant les gens qu'il était dans l'intérêt du public qu'ils parlent... et en cherchant obstinément de nouvelles preuves, même lorsque les personnes visées par notre enquête nous accusaient d'être des menteurs, d'œuvrer en faveur d'intérêts partisans ou même d'être racistes (comme cela est arrivé). »

Eric Mwamba, un pigiste congolais, a commencé, avec des collègues, à enquêter sur la vaste fortune personnelle amassée par les hommes politiques de son pays. « Après la publication, le journal *Le Rebond*, qui publiait l'article, a été condamné pour « insulte à chef d'Etat » par le procureur général et a aussi fait l'objet d'une action au civil pour diffamation intentée par un parlementaire proche de la famille présidentielle, auquel s'est joint, à cette occasion, la première dame en personne... La plupart des gens en possession de documents importants et d'informations de première main nous ont conseillé de « nous rappeler notre obligation de traiter les informations d'une façon particulière... en temps de guerre ». Mais il fallait que nous poursuivions notre enquête... »

Cependant, l'arme que constitue un procès avant la publication est de plus en plus utilisée pour traîner les médias en justice même avant que l'article n'ait été publié. C'est une procédure coûteuse et pesante et nombreux sont les rédacteurs en chef qui préféreraient laisser tomber un papier que connaître cette situation. Vous devez tenir bon et faire appel aux associations professionnelles et aux organisations et fonds créés pour défendre la liberté des médias afin qu'ils vous aident.

- FAIR a aidé à faire publier des travaux dans d'autres pays si la publication était impossible dans le pays où le journaliste travaillait.
- Le Comité pour la protection des journalistes finance souvent une assistance juridique.
- Le Media Institute of Southern Africa (l'institut sud-africain des médias) a aussi un fonds réservé à la défense des médias.

Les entretiens d'investigation: les interviews clandestines

La plupart des officines médiatiques ont des règles strictes concernant les enregistrements clandestins, illégaux selon les normes juridiques en vigueur dans certains pays. Néanmoins, c'est peut-être quelquefois le seul moyen d'obtenir les preuves dont vous avez besoin. Reportez-vous à ce qui est dit au Chapitre 2 à propos d'« entrer dans la clandestinité », et à la partie du Chapitre 8 concernant les principes déontologiques à l'œuvre derrière cette décision.

La pratique est essentielle : si vous avez une caméra cachée scotchée à la poitrine, les images ne serviront pas à grand-chose si vous ne pouvez voir que le ciel ou le trottoir. Si le son est sourd et inaudible, vous aurez gaspillé vos ressources.

Les interviews clandestines ne sont pas, loin s'en faut, aussi faciles à réaliser que les séries policières que l'on peut voir à la télévision pourraient le laisser penser. Outre les compétences techniques, vous devez adopter un style d'interrogation qui incite les gens à qui vous parlez à prononcer les paroles dont vous avez besoin. Cela peut avoir l'air si gauche et artificiel que cela peut éventer votre stratégie.

Si votre sujet vous soupçonne d'enregistrer en secret et vous pose directement la question, vous nierez probablement pour vous protéger mais cela rendra difficile le maniement du matériel. Si vous niez, on peut légalement vous reprocher d'avoir « incité » la personne à poursuivre, persuadée que la conversation n'était pas enregistrée. Les avocats des médias britanniques répugneraient à accepter de faire usage des preuves ainsi recueillies, à moins qu'il n'y aille de l'intérêt public supérieur ; dans de nombreux autres pays, ils accepteraient de le faire.

L'enregistrement des appels téléphoniques constitue une zone d'incertitude. Pour avoir des informations à ce sujet, veuillez vous reporter au Chapitre 8 consacré à la déontologie.

Etudes de cas

Etude
de cas:

«Using ARVs to Fill Empty Stomachs» (L'utilisation des ARV pour remplir des estomacs vides) par Joyce Mulama

Joyce Mulama, journaliste kenyane, est tombée sur une histoire très sensible au cours de recherches qu'elle faisait sur les nouvelles dans le domaine du sida. Elle n'aurait pas pu mener son article à bien si elle n'avait pu s'entretenir avec profit tant avec des sources spécialisées qu'avec des personnes pauvres réticentes à témoigner parce qu'elles revendaient leurs médicaments. Notez bien la façon dont elle a convaincu ses sources qu'elles pouvaient lui faire confiance. L'article a été publié le 2 juin 2006 par l'agence de presse Inter Press Services.

Veuillez nous exposer brièvement l'histoire :

« L'utilisation des ARV pour remplir des estomacs vides » met en pleine lumière une grave lacune de la lutte contre le VIH/sida au Kenya. Alors que le Gouvernement a fait certains progrès dans la fourniture d'ARV à des Kenyans qui en ont un besoin urgent, la nutrition, élément essentiel pour garantir l'efficacité du traitement, a été négligée. Mon article dénonçait l'indignité flagrante de la pauvreté, qui contraignait les malades à échanger des médicaments indispensables contre un simple repas.

Comment l'article a-t-il pris corps ?

L'article est né d'une piste fournie par une de mes sources qui travaille dans le domaine du VIH/sida. Au beau milieu d'une conversation portant sur un autre sujet, j'ai tiqué sur la crainte exprimée par ma source, spécialiste en soutien psychologique aux personnes atteintes du VIH/sida, au sujet du nouveau tournant pris par la guerre contre le sida, dans lequel les patients bénéficiant d'un traitement par ARV en étaient arrivés à vendre leurs médicaments afin de se procurer de l'argent pour manger. Cela m'a émue et j'ai plaidé avec ma source pour qu'elle m'emmène là où ça se passait.

Mon contact a en outre confirmé que certains membres du groupe de soutien qu'elle anime s'étaient inscrits auprès de plusieurs centres de traitement pour pouvoir se procurer des médicaments auprès d'un centre et vendre ceux qu'ils obtenaient du second centre pour acheter de quoi manger. Ma source avait en outre rencontré des patients qui lui mentaient en lui racontant qu'ils avaient perdu leurs médicaments ou que les sacs qui les contenaient leur avaient été arrachés par des agresseurs. En creusant le sujet, elle a découvert que ces patients avaient en fait vendu leurs médicaments et en avaient besoin de nouveaux. J'en suis arrivée à la ferme conviction que ce sujet méritait que l'on enquête à ce propos et que l'on s'en fasse largement l'écho.

Avec quels experts et quelles autorités vous êtes-vous entretenue ?

J'ai consulté des organisations non gouvernementales très actives dans la défense des droits des personnes vivant avec le VIH/sida. Mes recherches m'ont conduite à parler au Dr Omu Anzala, éminent expert du Département de microbiologie médicale à la faculté de médecine de l'Université de Nairobi. Ses lumières et les vastes recherches qu'il a menées dans le domaine du VIH/sida ont été une plus-value importante pour mon article. Il a parlé avec éloquence du danger que constitue le fait que les malades détournent leurs médicaments de leur finalité, ce qui pourrait déboucher sur l'acquisition de souches résistantes de l'infection et compliquer encore le traitement. J'ai également interviewé des fonctionnaires de l'Etat en les pressant de me fournir des détails sur les mesures mises en place ou, au moins, prévues pour faire en sorte que la nutrition aille de pair avec le traitement par les ARV.

Quelles difficultés avez-vous rencontrées et comment les avez-vous surmontées ?

Le plus difficile a été d'amener les gens à reconnaître qu'ils échangeaient leurs médicaments contre de la nourriture. Il a fallu du tact pour gagner leur confiance et même pour les repérer à l'entrée du centre de santé où ils sont inscrits pour recevoir leur traitement. J'ai dû beaucoup convaincre. J'ai opéré une percée quand j'ai réussi à gagner la confiance d'un employé de la sécurité qui a ensuite joué un rôle de premier plan en me mettant en rapport avec le « négociant », à qui j'ai dû promettre de dissimuler son identité dans l'article. Il a accepté deux solutions : soit avoir un statut anonyme dans l'histoire soit se voir attribuer un autre nom. J'ai opté pour la dernière solution.

Quel genre de réaction a déclenché la publication de l'article ?

J'ai reçu des lettres d'organisations aussi bien que de particuliers, de différentes parties du monde, exprimant le choc et la sympathie qu'ils avaient ressentie devant le sombre tableau qui y était brossé de la situation des patients atteints du VIH/sida dans le pays. Dans un pays où un fort pourcentage de la population, qui compte 30 millions d'habitants, vit dans la pauvreté et où quelque deux millions de personnes sont infectées, la perspective de mettre un terme à la vente de médicaments contre de la nourriture reste extrêmement improbable. Certains lecteurs m'ont appelée pour me demander de leur révéler l'identité de quelques personnes dans une situation de dénuement extrême et de les mettre en relation afin qu'ils puissent leur envoyer de l'aide d'urgence.

Cet article a aussi réveillé des campagnes menées par des organisations de lutte contre le sida ainsi que des défenseurs des droits de l'homme, qui ont appelé les autorités à faire de la nutrition un élément clé de l'ensemble intégré de soins utilisé dans le traitement du VIH/sida. Ces campagnes sont toujours en cours. De plus, l'article a gagné un prix: le prix des médias "ruban rouge" de 2007, décerné le 29 novembre 2007 au cours d'une cérémonie organisée par l'UNESCO en collaboration avec le Conseil national de lutte contre le sida (Kenya).

Combien de temps l'enquête a-t-elle duré ?

J'ai mis plus d'un mois à enquêter et à assembler les pièces du puzzle. L'aspect le plus chronophage de ces recherches a consisté à localiser et à repérer les « négociants ». J'ai fait des trajets innombrables pour aller à des centres de santé et en revenir juste pour rencontrer des gens qui seraient prêts à reconnaître qu'il existait bien un commerce « ARV contre nourriture ».

Quels articles complémentaires ont été réalisés dans le sillage de cette enquête ?

Je n'ai pas vu d'article complémentaire depuis lors. Il est toutefois dans mon intérêt de poursuivre les recherches plus avant et de savoir si les autorités font des efforts dignes de ce nom pour fournir une alimentation de base en même temps que des ARV aux gens qui en ont un besoin urgent. Je suis en train de réfléchir aux moyens de reprendre cet article.

Quels enseignements avez-vous tirés de la réalisation de cet article et quels conseils donneriez-vous aux autres journalistes ?

Cela paie d'être constamment en contact avec vos sources. En l'occurrence, une conversation ordinaire qui avait simplement pour but de discuter de choses dont on n'avait pas eu le temps de parler jusque-là a donné naissance à un article très important. Fréquenter des gens en possession d'informations est une fonction nécessaire de la presse de terrain. Souvent, les pistes qui mènent à ce genre d'histoire apparaissent au détour d'une conversation banale.

L'autre leçon que j'ai tirée de cette histoire est l'importance de la patience et la capacité de se faire des amis et d'amener, par la persuasion, des gens qui détiennent peut-être la clé qui permet de se procurer des informations essentielles. Je suis persuadée que si je n'avais pas fait ami-ami avec l'agent de sécurité dont j'ai parlé dans l'article, je n'aurais pas réussi à repérer un « négociant » et à le convaincre de me parler.

Les points à retenir de ce chapitre

Commençons par réexaminer l'interview du Ministre de la fonction publique réalisée par Gideon Rufaro. Vous aurez peut-être relevé certains des points ci-dessous après y avoir réfléchi à la lumière des conseils donnés dans le présent chapitre.

Critique de l'interview du ministre réalisée par Gideon Rufaro

Gideon : Monsieur le Ministre, bonjour et merci d'avoir accepté de me recevoir. Vous avez dit au journaliste de la radiotélévision d'Etat qu'il n'y avait « rien d'anormal » dans le marché que Sirdar Motors a obtenu pour le remplacement de la flotte gouvernementale. Mais selon nos sources, vous n'auriez examiné que l'offre soumise par Sirdar, malgré ses prix. Souhaitez-vous réagir ?

(Ici, pas la moindre tentative de briser la glace, de fixer des règles de base, d'obtenir confirmation des détails connus – comme les noms – ou d'aller d'une quelconque manière vers le ministre. Même si le temps presse, avec un sujet irritable, cela a l'air discourtois : il s'agit d'un homme très haut placé et un peu de respect pourrait le calmer quelque peu. De plus, le journaliste commence par un élément qui devrait faire partie de la phase de l'interview où l'on porte l'estocade, plus près de la fin du délai qui lui est imparti.)

Le ministre : Qui sont ces sources ? Nommez-en une !

Gideon : Vous comprendrez que nous ne puissions pas révéler l'identité de nos sources mais j'ai sans conteste vu la limousine officielle que vous avez achetée dans des salles d'exposition à des prix inférieurs de 30% à ce que Sirdar vous facture par véhicule...

Le ministre : Si vous êtes en train d'insinuer que je mens, cet entretien n'a pas de raison d'être. Les véhicules du Gouvernement ont toutes sortes d'options ; pour la sécurité, vous savez. De toute façon, comment votre journal peut-il envoyer un jeune garçon pour s'entretenir avec quelqu'un de mon importance ?

Gideon : Vraiment, Monsieur le Ministre ! Cela vous intéressera peut-être d'apprendre que j'ai obtenu ma maîtrise de journalisme à l'Université Columbia –

Critique de l'interview du ministre réalisée par Gideon Rufaro (cont.)

(Gideon mord à l'appât – probablement calculé – que constitue l'insulte lancée par le ministre. Une réponse neutre du style : « Mon journal m'a chargé de faire cette interview, Monsieur le Ministre, alors si nous pouvions seulement poursuivre... » aurait été infiniment préférable. Telle quelle, elle alimente encore la paranoïa du ministre.)

Le ministre : Aha ! Un laquais de l'impérialisme américain ! Pas étonnant que vous essayiez de me piéger !

Gideon : Si nous pouvions juste revenir au sujet qui nous occupe... le Gouvernement ne va-t-il pas au moins se pencher sur ces allégations ? Les procédures publiques d'appels d'offres exigent de prendre en compte trois offres : comment avez-vous pris la décision alors que vous n'avez même pas publié l'adjudication ?

(Gideon se rend compte, à présent, qu'il ne doit pas répondre à l'insulte et s'y dérobe avec élégance, mais sa manière de relancer l'entretien manque de stratégie. Il aurait dû poser ces questions très importantes au début, et les regrouper de cette façon permet au ministre de ne s'attaquer qu'à l'aspect auquel il est disposé à répondre.)

Le ministre : Je peux vous assurer que nous ne nous laissons pas influencer par des rumeurs malveillantes. Chaque étape du processus a été suivie selon la procédure spécifiée. Nous -

Gideon : Alors qui...

(Là, Gideon a vraiment coupé la parole à son interlocuteur, ce qui n'est pas très poli. Le ministre a à peine eu le loisir d'entamer son verbiage. De plus, cela n'appelle pas un « qui ? » mais un « comment ? » Etant donné qu'il n'a pas établi quelles étaient les bases d'une procédure d'adjudication au début de l'entretien, Gideon doit amener le ministre à faire un pas en arrière et à entrer dans le détail de ces « procédures spécifiées » qui ont l'air si neutre, ce qui aurait également pour effet de calmer un peu les esprits - puisque cela n'a pas de conséquences personnelles pour le ministre – et ainsi, peut-être, de lui donner un peu plus de temps.)

Le ministre : Ne m'interrompez pas. J'ai au moins le droit à un minimum de politesse, espèce de jeune chacal !

Gideon : Monsieur le Ministre, vous n'êtes pas très poli envers moi

(Oh non ! Il mord encore à l'hameçon ! Le ministre essaie manifestement de mettre un terme à l'entretien et a compris que la susceptibilité de Gideon offrait une échappatoire. De plus, il est également dans son droit de se sentir indigné d'avoir été interrompu. Gideon pourrait faire pire que de présenter ses excuses. Il devrait ignorer l'insulte et dire : « Je suis désolé Monsieur le Ministre, j'étais inquiet du peu de temps qui nous est imparti. Veuillez poursuivre. »)

Le ministre : Comment osez-vous ! De toute façon, on aurait dû vous dire que nous n'avions que cinq minutes : le délai est écoulé. Mon temps est trop précieux pour le perdre à ces sottises. (Sonne) Ma secrétaire va vous raccompagner.

Gideon : Mais Monsieur le Ministre...!

(Ce qui, bien entendu, est une conclusion très prévisible. Le ministre n'aurait de toute façon probablement pas donné grand-chose à Gideon, mais une méthode plus empreinte de stratégie et une susceptibilité moins à fleur de peau auraient aidé le journaliste à rester plus longtemps et à en apprendre au moins un petit peu plus.)

- ✓ **La préparation de l'entretien est fondamentale. Passez tout le temps que vous pouvez à faire des recherches, à recueillir des documents primaires, à planifier vos questions et à répéter**
- ✓ **Fixez les modalités de l'entretien d'une manière adaptée à l'histoire et aux circonstances.**
- ✓ **Débarrassez-vous des mauvaises habitudes. Même dans les entretiens qui peuvent devenir conflictuels, un comportement et une manière de poser des questions empreints de calme et de neutralité donneront de meilleurs résultats.**
- ✓ **Ayez une stratégie prête pour l'ensemble de l'entretien. Passez toujours de questions générales, destinées à briser la glace et peu menaçantes, à des questions précises, centrées sur un sujet, qui vous permettront d'épingler votre interlocuteur sur des aspects essentiels.**
- ✓ **Ayez recours à des techniques de cartographie des données pour mettre le doigt sur les zones dans lesquelles les informations sont lacunaires et contradictoires dont votre entretien doit traiter.**

- ✓ **Gardez à vos questions un caractère clair, simple et direct.**
- ✓ **Fixez les règles de base (par exemple à titre officiel/officieux) et obtenez confirmation des informations de base au début de l'entretien.**
- ✓ **Enchaînez, reformulez ou rebondissez pour obtenir des réponses tout aussi claires et directes.**
- ✓ **Prenez votre temps et n'ayez pas peur des silences.**
- ✓ **Comprenez et déployez votre stratégie en fonction des motivations des spécialistes de la communication.**
- ✓ **Traitez les sujets réticents ou craintifs avec gentillesse et tact mais ne leur laissez pas d'échappatoire.**
- ✓ **Mettez en place des structures de soutien et des stratégies qui vous aident à gérer les menaces et tentatives d'intimidation.**
- ✓ **N'ayez recours aux techniques d'entretien clandestines qu'après une décision mûrement réfléchie obéissant aux impératifs de la déontologie, et assurez-vous que vous avez les compétences techniques qu'il faut pour les mener à bien.**
- ✓ **Ne sortez jamais de leur contexte les réponses données au cours d'un entretien.**

Glossaire

- **Entretien contradictoire** – entretien dans lequel la nature de l'histoire fait que vous et votre interlocuteur appartenez à des bords opposés. Cela ne veut pas dire que vous deviez vous conduire d'une manière agressive, même si vous pouvez parfois le faire.
- **Uniquement à titre d'information** – convention utilisée dans le cadre des entretiens. Si vous acceptez, les renseignements que l'on vous donne ne servent qu'à mieux vous informer; vous ne devez pas les utiliser dans votre article ou poser des questions à leur sujet à d'autres personnes interviewées.
- **Langage corporel** – expression, geste, posture, ton de voix, fixité du regard, distance entre vous et la personne que vous interviewez: tous les signaux non verbaux qui sont émis pendant une conversation.
- **Question fermée** – question n'appelant pour toute réponse que oui, non ou un seul mot.
- **Carnet de contacts** – ne doit pas forcément être un carnet mais la liste que vous gardez des sources passées, actuelles et potentielles.
- **liste des personnes à qui parler** – votre stratégie pour faire d'une rencontre une source régulière fiable.
- **Entretien judiciaire** – entretien mené comme si vous étiez dans un tribunal, en se concentrant sur les détails et en posant des questions de plus en plus précises pour obtenir l'aveu dont vous avez besoin.
- **Quatrième pouvoir** – dans la France pré-révolutionnaire, les aristocrates, le clergé et les petits commerçants et hommes de savoir, etc. étaient définis comme constituant chacun un 'Etat' avec trois places déterminées et trois groupes de représentants à l'Assemblée. « Etat » voulait dire statut. Certains commentateurs ont laissé entendre que la place des médias était telle dans la société contemporaine que dans des circonstances semblables ils formeraient « le quatrième pouvoir » : en d'autres termes, qu'ils jouent un rôle dans la conduite des affaires publiques.
- **Question difficile** – question qui va droit au but.
- **Question orientée** – question qui suggère la réponse qu'elle souhaite obtenir, comme « Vous êtes en faveur de la peine de mort, n'est-ce pas ? »
- **Question à tiroirs** – question regroupant plusieurs questions plus courtes.
- **À titre officieux** – convention utilisée dans le cadre des entretiens : vous pouvez utiliser l'information mais ne devez pas l'attribuer à cette source. Le contraire de « à titre officiel ».
- **Question ouverte** – question qui appelle une réponse large
- **Question facile** – question qui ne conteste ni ne confronte.
- **Sortir [une réponse] de son contexte** – utiliser une réponse, quand vous rédigez votre interview, d'une manière qui ne reflète pas la question posée ni le sens réel de la réponse qui y a été donnée, ou qui juxtapose la réponse avec d'autres informations pour induire le lecteur en erreur.
- **Briser la glace** – phase initiale d'un entretien lors de laquelle vous échangez quelques menus propos pour mettre le sujet à l'aise et établir un lien.

Lectures d'approfondissement

- Lisez l'article de Joyce Mulama à l'adresse suivante :
<http://acw-food.blogspot.com/2006/06/kenya-using-arvs-to-fill-empty.html>
- Pour une vaste introduction de base à tous les aspects des compétences requises pour mener des entretiens (dont les entretiens d'investigation), voir *Introduction to Journalism* 3ème édition de Gwen Ansell (Jacana 2007)
- Le meilleur nouvel ouvrage sur les entretiens est *The Art of the Interview* de Martin Perlich (Los Angeles : Silman-James, 2007). Même s'il ne traite pas précisément de la presse d'investigation, il donne des conseils très exhaustifs sur divers types de conversations, que l'on peut utiliser lors d'un entretien, et sur les dangers de traiter avec les professionnels des relations publiques.