

SCAMS AFRICAINS : ENTRE JEU AFFECTIF ET ARGUMENTATION

Aurore Van de Winkel¹

Le scam africain est une fraude également connue sous le nom de scam 419. Très fréquente actuellement, elle se diffuse majoritairement par courriel et se présente sous la forme d'une lettre personnelle dans laquelle une personne prétend avoir accès à une grosse somme d'argent. Elle sollicite alors un internaute inconnu afin de la sortir du pays pour se la réapproprier ensuite. En compensation de l'aide de ce complice, le scammeur lui promet un pourcentage de la somme. Cette fraude impliquant de gros montants, fait des victimes de par le monde. Son énoncé, souvent dénoncé voire moqué sur les forums, contient de nombreuses inexactitudes mais également des appels aux affects et des procédés rationalisateurs permettant de piéger des internautes, soit désespérés sur le plan financier, soit pensant pouvoir prendre les fraudeurs à leur propre piège. Cet article se propose d'analyser ces procédés afin de mieux comprendre comment l'adhésion à ce type de message peut se construire. Un jeu de volonté lié au croire va ainsi se dévoiler et expliquer les mécanismes communicationnels et cognitifs s'enclenchant lors de la lecture du scam chez la victime potentielle. Le scam devient ainsi un exemple concret et plus complexe qu'il n'y paraît pour illustrer les processus amenant à la co-construction de la croyance dans un énoncé diffusé par les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

1 Aurore Van de Winkel est Docteure en information et communication et collaboratrice scientifique de l'Institut Langage et Communication, Université catholique de Louvain.

Le concept de croyance ne connaît à l'heure actuelle pas de consensus sur la définition. Fabrice Clément, dans son article *La sociologie cognitive : une bien étrange croyance ?* (Clément, 1999, p. 14-15), envisage cette dernière comme une représentation pouvant donner lieu à une révision consciente par l'individu, révision possible mais, nous en faisons l'hypothèse, la plupart du temps, non réalisée pour de multiples raisons : manque de temps, facilité, ... Il existerait alors plusieurs types¹ de croyances. Premièrement, celles qui sont socialement héritées (schémas, représentations sociales, stéréotypes), sortes de « raccourcis cognitifs » qui permettent un gain de temps et d'énergie dans l'élaboration de réponses cognitives et comportementales, mais qui peuvent parfois faire l'objet d'une réélaboration consciente, par exemple, lors de chocs culturels. Deuxièmement, ce que Clément considère être les croyances proprement dites, soit des élaborations conscientes² de représentations censées contenir, avec un degré de certitude variable, des informations fiables sur le monde et qui sont constituées grâce à la « perception » (donc la mise en contact avec notre environnement), les « inférences » (permettant de produire de nouvelles croyances à partir de celles que nous avons déjà) et la « communication » (permettant d'adhérer avec plus ou moins de force à celles élaborées par autrui). Pour ce dernier point, nous parlerons plutôt de co-construction envisageant la communication, de manière pragmatique, comme une mise en commun et non comme une simple transmission d'information.

Cet article se consacre à l'étude d'un objet de croyance, constitué par la communication et les inférences de ses auteurs et de ses destinataires : les scams africains. Ces derniers sont écrits dans l'objectif de faire adhérer un individu à leur contenu et de lui faire accepter la proposition qu'ils sous-tendent. C'est le degré de croyance dans leur énoncé qui leur permettra d'atteindre cet objectif. Dès lors, nous souhaitons étudier les différents procédés utilisés par leurs auteurs pour augmenter la crédibilité de leurs énoncés.

1 Fabrice Clément parle aussi des attentes spontanées traitées par l'inconscient cognitif comme autre type de croyance mais en cela contredit sa définition plus générale de la croyance comme étant une représentation pouvant donner lieu à une révision consciente. Nous écartons donc ce type dans cet article.

2 Nous nuancerons le caractère conscient de l'élaboration des croyances même si leur élaboration peut être conscientisée.

1. Qu'est ce qu'un scam ?

Le scam africain est une fraude également connue sous le nom de scam 419 d'après la section du code pénal nigérian qui traite de ce type de délit. En effet, lorsque cette fraude s'est installée sur Internet, elle était surtout le fait de Nigériens – plus particulièrement un groupe nommé la *Nigeria Connection*. Mais cette activité s'est ensuite étendue aux ressortissants des pays limitrophes du Nigeria et, enfin, à d'autres nationalités. L'arnaque se présente de cette manière : une personne prétend, par lettre¹, avoir accès à une grosse somme d'argent. Elle sollicite alors un internaute inconnu afin de la sortir du pays pour se la réapproprier ensuite. En compensation de l'aide de ce complice, le scammeur lui promet un pourcentage de la somme. Si quelqu'un accepte sa proposition, il lui demandera au cours de la procédure, des centaines ou des milliers de dollars pour couvrir des soi-disant frais administratifs ou des frais liés à des complications lors du transfert d'argent. Le « complice » devient alors victime : il verse des sommes de plus en plus importantes et l'argent promis n'arrive jamais.

Depuis le début des années 1990, des enquêtes sur ces fraudes ont été effectuées par les services de police de nombreux pays, permettant l'arrestation de plusieurs personnes. Ces arnaques ont, en effet, non seulement provoqué d'importantes pertes financières chez des victimes mais ont aussi causé la mort ou les agressions de certaines d'entre elles.

2. Historique succinct du mode de diffusion du scam

Les auteurs datent généralement l'origine de cette pratique aux années 1980. À cette époque, nommés fraudes d'investissement, les scams africains – que nous recevons actuellement dans nos boîtes de réception courriels – en seraient les variantes les plus récentes. Toutefois, le nombre de similitudes existantes entre les escroqueries intitulées « le Prisonnier espagnol² » datant de 1588 et « La lettre de

1 Le scam désigne à la fois la fraude et l'énoncé amorçant cette dernière arnaque.

2 Le « Prisonnier espagnol » est une escroquerie commençant par l'envoi d'une lettre envoyée à un inconnu, expliquant qu'une personnalité de haut rang est emprisonnée en Espagne sous une fausse identité. Ne pouvant révéler au destinataire la vraie sous

Jérusalem » – lancée en France vers la fin du XVIII^e siècle – (Vidocq, 1998) et ces scams semblent indiquer une historicité plus longue¹.

Si aujourd’hui, le scam se présente généralement sous la forme d’une lettre personnelle envoyée directement dans la boîte à courrier électronique de l’internaute, il était dans les années 1980 envoyé massivement par voie postale ou distribué sans distinction dans la rue². Le courrier personnel avait l’avantage de donner une impression d’intimité entre le destinataire et le destinataire. Selon Martin Kich proposant un petit historique des techniques d’envoi de ces lettres (Kich, 2005, p. 129), les scammeurs ont, par la suite, affiné leurs méthodes en visant les ONG et les groupes d’actions politiques ainsi que les personnes endettées passant beaucoup de temps dans les casinos. Sur base des données de Kich, nous pouvons ainsi distinguer deux sortes de publics privilégiés : soit des personnes désespérées au point de vue financier, soit des personnes engagées.

Toujours selon cet auteur (Kich, 2005, p. 130), la photocopie a ensuite permis de faciliter le travail des arnaqueurs tout comme le fax à la fin des années 1980, en réduisant le coût de la diffusion des scams. Les entreprises (organisations financières ou commerces) ont alors davantage été visées puisque le fax est un médium de communications professionnelles publiques. C’est justement ces caractéristiques médiumniques qui réduisaient l’efficacité des envois, l’illusion d’intimité entre les partenaires du discours étant fortement réduite.

La banalisation des ordinateurs personnels ainsi que de l’utilisation d’Internet et des courriels a donc été une aubaine pour les scammeurs. L’envoi de courriels est, en effet, gratuit et peut être international. Un même message peut être envoyé à des centaines de destinataires et les adresses courriel de ces derniers sont facilement disponibles : achetées

peine de représailles, le destinataire lui demande de l’aider financièrement pour qu’il puisse s’échapper, lui promettant une grande récompense dès qu’il serait libre, voire la main de sa fille, riche héritière (<http://www.celt.net.org.uk/internet-scams/spanish-prisoner.php>).

- 1 Le manque de documents relatant l’évolution de ces escroqueries ne nous permet pas de donner plus de détails sur ce sujet.
- 2 Nous avons toutefois reçu par courrier ordinaire deux lettres de scams en septembre et en octobre 2010.

ou piratées auprès d'organismes spécialisés dans leur compilation, recueillies dans des listes d'adresses personnelles non protégées par les pare-feu ou plus simplement sur des blogs et sites Internet.

Si Martin Kich expliquait (Kich, 2005, p. 130) que les mécanismes pour traiter la fraude sur Internet n'étaient pas encore tellement développés en 2004 facilitant la diffusion des scams, nous pouvons remarquer qu'en 2010 des procédures anti-spams¹ et anti-scams ont été depuis développées par les hébergeurs. Par exemple, envoyer sur *Yahoo !* un même courrier à de trop nombreux destinataires peut bloquer le système d'envoi. Par contre, avec l'explosion du Wifi, et des connections non sécurisées, il devient plus facile de pirater des comptes personnels afin de récolter des adresses.

3. Un vrai succès

Malgré sa forte présence dans nos boîtes de réception électroniques, le scam est un énoncé qui a peu été étudié de manière scientifique. Il existe seulement deux articles scientifiques à son sujet mais aucun ouvrage n'y est dédié. Notre propos se base donc sur ces deux articles, sur des articles journalistiques et sur l'analyse de notre corpus.

Le scam prend la forme de discours dans lequel est enchâssé un récit. Son énoncé contient des contradictions et des inexactitudes que relèvera un lecteur attentif. Le *New York Times* le décrivait déjà comme : « rudimentaire, absurde et amateur » (Lohr, 1992, p. 1). Pourtant le nombre de victimes de cette fraude continue d'augmenter. Pourquoi ? Joan Caplin du magazine *Money* a estimé qu'en 2004, les scams ont généré 5 millions de dollars pour les scammeurs (Caplin, 2004, p. 30). En 2003, un article publié dans l'*Irish Times* explique que d'un cinquième à un tiers des transferts financiers pour les pays les plus peuplés d'Afrique provient des scams (Ove, 2003, col. 3). Si ces énoncés sont à l'origine du transfert de ces montants astronomiques, c'est qu'ils ont convaincu leurs victimes de la possibilité de pouvoir gagner de l'argent en y répondant favorablement.

¹ Le spam est un courrier électronique non-sollicité à vocation commerciale mais le terme peut être utilisé de manière plus générique pour toute forme de courrier non-sollicité.

Comment les scammeurs tentent-ils de convaincre leurs victimes potentielles de l'authenticité de leur demande ? Quels procédés utilisent-ils, dans leurs énoncés, pour renforcer leur crédibilité ? Nous sommes parties de l'hypothèse que le scammeur essaye de créer l'illusion d'une relation personnelle, d'intimité avec sa victime potentielle, en suscitant des affects comme la compassion ou l'envie d'aider, en se livrant (en relatant de prétendus problèmes personnels liés à la santé par exemple) mais aussi en proposant à son destinataire une image positivée de générosité, de bon samaritain s'il répond affirmativement à la demande. Or, c'est son appât du gain qui le fera tomber dans le piège. Nous émettons aussi l'hypothèse qu'il utilise des stéréotypes pour clarifier et simplifier son discours, une présentation professionnelle de soi et un langage d'affaires pour le crédibiliser. Il y inclurait également des garants d'authenticité destinés à rassurer le destinataire afin d'augmenter la confiance dans cette transaction proposée. Tous ces éléments renforceraient la croyance du destinataire dans l'auteur et sa confiance dans ses activités. Ils compenseraient également la non-connaissance de l'auteur et le caractère audacieux de sa demande. Toutefois, le côté caricatural et répétitif de ce type de message diminuerait, dans une grande mesure, l'efficacité de ces messages.

4. Corpus et analyse de contenu

Notre corpus est constitué de 121 récits reçus directement dans notre boîte de courrier électronique après avoir fait la publicité du colloque *Images, récits et nouveaux médias : de la transmission à la co-construction de la croyance* – qui eut lieu les 11 et 12 mai 2010 à Montréal – et laissé notre adresse de courrier électronique sur des sites spécialisés dans la diffusion d'annonces scientifiques (*fabula.org*, *revues.org*, *AISLF*, *legram*, etc.). Nous avons analysé le contenu des énoncés « scammiques¹ » reçus pendant un mois du 7 avril 2010 au 7 mai 2010.

1 À l'exception des fausses annonces de gains à la loterie et des propositions de rencontre.

Nous avons étudié ces énoncés par une analyse sémio-pragmatique. Cette méthode¹ permet de situer l'énonciateur et le destinataire dans un tissu relationnel, de les impliquer dans un processus d'intention, de compréhension et d'interprétation du récit. Plus concrètement, nous avons d'abord étudié, dans les énoncés et leur paratexte (objet du courriel, destinataire et signature), certains aspects sémantiques². Nous avons ensuite cherché vingt-et-un indices sémio-pragmatiques dans les énoncés³ et analysé les arguments et autres procédés utilisés pour augmenter leur crédibilité. Tous ces indices nous ont permis de cerner les intentions du narrateur, le rôle qu'il se donne et la place qu'il accorde à ses lecteurs, et ainsi de mieux comprendre comment les scammeurs espèrent ferrer leur victime.

-
- 1 Nous avons choisi d'effectuer une analyse qualitative de ce corpus et non une analyse quantitative : les différences entre énoncés portant, en effet, sur des détails et ne reflétant pas des stratégies différentes de crédibilisation de leur contenu, l'analyse quantitative n'apportait pas d'informations supplémentaires significatives sur ce corpus. Toutefois, concernant le contenu des objets par exemple, il nous a semblé intéressant, vu leur variété, de pouvoir connaître le nombre exact d'occurrences similaires et de les notifier dans cet article.
 - 2 Les aspects sémantiques sont l'étude du vocabulaire utilisé, la présence de fautes d'orthographe et de grammaire ainsi que le classement de l'énoncé selon son type et son genre.
 - 3 Nous avons relevé la place du discours, la focalisation, les embrayeurs et embrayeurs déictiques, la présence du narrateur, les indicateurs de personnes, la polyphonie, les actes illocutionnaires du langage, les modalisateurs, la modalisation en processus second, l'humour/ironie/jeux de mots, le respect des lois du discours au sens de Paul Grice (1979), les schémas/scénarii, les associations d'idées/stéréotypes, les inférences devant être effectuées par le lecteur pour comprendre l'énoncé, les ellipses et le message implicite de ce dernier, le but de la transmission de la légende, la centration/décentration du lecteur par rapport au narrateur, la centration/décentration par rapport au héros, l'identification au héros et la croyance du narrateur dans son discours.

5. Un contenu formaté

La grande majorité des messages étudiés (114) sont écrits en anglais, les autres (7) en français. Ces deux langues sont utilisées lors des communications internationales et ont donc davantage de chances d'être comprises par les destinataires. Tous les énoncés comportent néanmoins de nombreuses fautes de grammaire et d'orthographe montrant qu'elles ne sont pas entièrement maîtrisées. Il s'agirait donc d'une langue secondaire du scammeur. Environ 90 % des énoncés mentionnent le Burkina Faso comme pays d'origine d'envoi du courriel. Le Canada arrive en seconde position d'apparition, puis la Tunisie. Enfin, d'autres pays sont également mentionnés mais à une seule reprise : le Taïwan, l'Écosse, le Ghana, le Kenya, la Côte d'Ivoire et l'Uruguay. Par contre, aucun des scams analysés ne mentionne le Nigéria. Est-ce parce que les scams nigériens sont de plus en plus connus et que les scammeurs contemporains veulent s'en démarquer ? Nous ne pouvons qu'en émettre l'hypothèse.

Le premier contact avec le scam passe évidemment par l'objet du courriel, qui est écrit de façon à ce que l'internaute ouvre et lise l'énoncé. L'objet est assez varié et est, une fois sur deux, écrit en majuscules, attirant l'attention visuellement et indiquant que le courriel renferme un contenu jugé important. L'objet peut :

- rappeler le nom du destinataire (« From Dr Usma Bello »), dans 30 cas, – ce qui peut indiquer que le destinataire met sa réputation en jeu. Affirmer son nom responsabilise l'individu ;
- insister, également dans 30 cas, de manière autoritaire sur la nécessité pour l'envoyeur de recevoir une réponse (« your urgent reply needed ») – ce qui met le destinataire devant la responsabilité de répondre ;
- indiquer de simples salutations ou formules de politesse (« Hello », « Bonjour » ou « Dear friend », « With due respect »), dans 29 cas, – créant un lien de connaissance, voire un lien amical avec le destinataire ;
- mentionner, dans 9 cas, la demande d'une assistance urgente (« request for urgent assistance ») – faisant appel à la générosité ou à l'utilité du destinataire ;

- mentionner, dans 8 cas, une proposition de partenariat (« Business proposal ») – donnant au destinataire une position positive de partenaire potentiel, de businessman ;
- mentionner des références à Dieu ou à la chance, dans 6 cas, – plaçant le destinataire dans un rôle d' élu (« GOD HAS CHOSEN YOU, LUCKY ONE ») –, mais cet objet est plus risqué car les tendances spirituelles des destinataires sont rarement connues et qu'un athée ou un agnostique sera plus réfractaire à ouvrir un courriel mentionnant ce choix religieux ;
- insister sur le côté confidentiel de la lettre (« CONFIDENTIAL »), dans 5 cas, – ce qui donne à l'internaute l'importance d'un futur détenteur de secret ;
- enfin, mentionner la date la rendant ainsi mémorable (dans 4 cas).

Une fois le courriel ouvert, le regard de l'internaute est attiré par le contenu de la lettre qui est souvent très longue et détaillée : une page A4 voire plus. Ce courriel prend la forme d'une lettre de demande d'aide. Il en existe deux types.

Premièrement, il y a celles qui semblent clairement illégales et dont le scénario se résume comme suit : une personne, se présentant comme ayant un poste à responsabilité dans une banque, a trouvé un compte richement approvisionné, mais abandonné. Cette trouvaille s'est effectuée par hasard mais le plus souvent à la suite de la recherche d'un compte dormant. Celui-ci appartient à une riche personnalité politique ou économique, décédée le plus souvent dans un accident avec toute sa famille. Le scammeur explique que personne n'a réclamé la somme considérable de ce compte (toujours plus d'un million de dollars américains) et que la date légale, après laquelle les fonds deviendront la propriété de la banque ou du gouvernement, approche. En conséquence, il sollicite l'internaute en tant que partenaire étranger pour sortir la somme du pays. Pour cela, ce dernier devra se présenter comme un héritier ou un ayant droit et transférer l'argent sur son propre compte. Il la restituera ensuite au banquier en échange d'une compensation financière. Si le destinataire, se voulant honnête, ne considère pas comme un vol ou comme une malversation illégale, le fait de subtiliser de l'argent à un disparu, il pourra accepter cette proposition. Cette sorte de scam joue explicitement sur son appât du gain et nous le nommerons,

par facilité, le scam à demande illégale. En voici un exemple reçu le 7 avril 2010 dans ma boîte courriel :

Bonjour cher Ami¹,

Je sais que cette lettre vous parviendra telle une surprise, pour la raison que nous ne nous connaissons pas, mais soyez rassuré je ne viens pas avec de mauvaises intentions.

Je suis Mr. Paul Compaoré Directeur du département d'audit d'une BANQUE au Burkina Faso, au cours de mes recherches dans cette banque, vers la fin de l'année 2008, j'ai trouvé un montant énorme de Douze millions cinq cent mille dollars Américains (US12.5M) qui avait été déposé dans un compte depuis 1999.

A partir d'une recherche approfondie, j'ai découvert que ce fond a été déposé par un Étranger qui a décédé au cours d'un accident d'avion en 2003.

Et depuis lors, ce compte est resté sans aucune activité ni aucune réclamation de qui que ce soit, c'est à cet effet que je sollicite humblement votre aide et votre coopération afin de vous présenter à la BCB comme étant le bénéficiaire de ces fonds pour notre bien commun.

Soyez sûr que toutes les procédures seront surveillées ici par moi jusqu'à ce que vous réceptionnez ces fonds dans votre compte bancaire.

Nous partagerons cette fortune comme suit : 35% pour vous, 5% pour toutes les dépenses effectuées au cours de ce transfert et 60% pour mes associés et moi.

Rassurez vous que ce transfert est sans risque, à 100%, car nous avons pris toutes les dispositions pour son bon déroulement.

Nous avons prévu un délai de 11 jours ouvrables pour amener la banque à procéder au transfert de ce fond dans votre compte bancaire.

En outre, cette transaction devrait être traitée avec la plus grande confidentialité pour la simple raison que je suis toujours en service dans cette banque.

Si vous êtes prêt et intéressé par cette affaire, donnez-moi une réponse afin que je vous envoie plus amples détails sur son déroulement.

Merci pour votre coopération.

1 Nous n'avons pas corrigé l'orthographe ou la grammaire de ce scam.

A bientôt
Paul Compaoré

Le deuxième type de scam semble légal. Il s'agit d'une personne veuve, sans enfant et atteinte d'une maladie grave en phase terminale (le plus souvent un cancer). Elle souhaite verser une grosse somme d'argent – provenant des affaires fructueuses de son défunt mari – à une personne qui saura les utiliser pour de nobles causes (aide aux déshérités, aux orphelins, aux sans-abris...). Ces scams mettent davantage en exergue le côté généreux et les valeurs morales de la victime potentielle, censée s'investir dans ce type de cause. Soit c'est véritablement le cas de l'internaute mordant à l'hameçon, lui permettant de rester fidèle à ses valeurs et aux causes défendues, soit celui-ci est amené à travestir ses véritables activités pour pouvoir bénéficier de l'héritage. Par facilité, nous appellerons ce type de scam : le scam à demande légale. En voici un exemple reçu le 18 avril 2010 :

Bonjour¹

Je m'excuse pour cette intrusion, je me nomme CATHERINE TREMBLEY née le 08 Octobre 1963 originaire de la France. J'ai dû vous contacter de cette sorte parce que je souhaite faire une chose très importante. Cela vous semblera un peu suspect bien vrais que vous ne me connaissez pas et que je ne vous connais pas. Je souffre d'un cancer du cerveau qui est en phase terminale, mon médecin traitant vient de m'informer que mes jours sont comptés du fait de mon état de santé dégradé. Selon ce que le Docteur m'a justifié une Boule s'installe présentement dans ma cage cérébrale, j'ai cette maladie depuis plus de 4 ans. Je suis veuve et je n'ai pas d'enfant.

J'envisage de faire une donation de tous mes biens. J'ai presque vendu mes affaires dont une compagnie d'exportation de bois au Canada où je vis depuis près de 30 ans, une partie de tout cet argent sera versé à différentes associations, et des centres d'aide aux orphelins et aux sans abri. Je ne sais pas dans quel domaine d'activité vous exercez mais je souhaiterais vous aider. J'ai en ce moment dans mon compte personnel compte bloqué, la somme de un millions vingt cinq mille de dollars (1.025.000\$) que j'avais gardé pour un projet de construction. Je serai grée

1 Nous n'avons pas corrigé l'orthographe ou la grammaire de ce scam.

de vous donner cet argent qui pourra vous aider dans votre entreprise, je vous prie d'accepter cela car c'est un don que je vous fait et cela sans rien demander en retour.

Je souffre énormément et j'ai très peur, je n'arrive presque pas à dormir la nuit comme la journée car je ne veux pas mourir sans avoir fait don de tout cet argent sinon je pense que cela serait un gâchis.

Veuillez me contactez dès que possible si vous êtes d'accord pour mon offre tout en me laissant vos coordonnées à savoir:

Nom:.....

Prénom:.....

Pays:.....

Age:.....

Profession:.....

N° de téléphone:.....

Catherine Trembley

Martin Kich (Kich, 2005, p. 134), a trouvé sept éléments basiques composant l'énoncé du scam : une introduction du destinataire ; une explication de la sélection de l'adresse courriel de l'internaute ; une description d'un « problème » financier ; une proposition de résolution de la difficulté ; une explication du rôle de la victime dans la résolution du problème ; une récompense promise qui doit convaincre l'internaute de participer au transfert financier et l'établissement des conditions qui permettront de répondre aux questions de la victime potentielle.

Après vérification dans notre corpus, ces éléments sont tous présents dans les scams analysés qui présentent une structure standardisée. Toutefois, leur ordre varie selon les deux types présentés. Les énoncés des scams à demande illégale commencent, dans la grande majorité des cas, par un titre rappelant l'objet (mention de la proposition d'une affaire, nom du destinataire, demande de réponse urgente ou demande de confidentialité). Ils se poursuivent ensuite en mentionnant des informations identitaires plus complètes sur ce dernier à la manière des en-têtes de lettre ou des signatures électroniques. Après une formule de politesse d'usage, et dans de rares cas, la mention de bons vœux pour la famille du correspondant, l'énoncé se poursuit par des accroches ciblées sur le lecteur afin de répondre à sa première crainte : que me veut cette personne ? En voici un exemple :

I presumed that all is well with you and your family. Please let this do not be a surprise proposal to you because i got your contact information from the international directory in few weeks ago before i decided to contact you on this magnitude and lucrative transaction for our future survival in life¹.

Dans la seconde partie de son énoncé, le narrateur se présente en une ligne et rappelle sa fonction, puis explique les raisons de l'envoi de ce courriel et ce qu'il attend du destinataire. Il relate de manière succincte le récit du propriétaire disparu du compte. Nous avons trouvé, à deux reprises, des références à des sites de e-presse relatant le faits-divers concerné. L'un d'entre eux cite un article du site Internet *U.S. Labor against War*, relatant l'assassinat d'un gouverneur député de Bagdad². L'autre fait référence à un article de la *BBC* sur un accident d'avion et donne de nombreux détails sur les victimes³.

L'auteur du scam explique ensuite les détails de la transaction en cas d'acceptation de collaboration, son caractère légal et les bénéfices que pourra en retirer le collaborateur potentiel. L'énoncé se termine par des formules de politesse, voire à quelques reprises, par des demandes de coordonnées du lecteur.

Dans le cas du scam à demande légale, la lettre ne prend plus la forme d'une lettre professionnelle mais devient une lettre personnelle. Elle commence par une formule de politesse brève (« Bonjour ») et enchaîne majoritairement par une présentation de la personne : son nom (car il n'est alors pas indiqué dans l'objet du courriel contrairement aux scams de demande illégale), sa date de naissance et son origine. L'énoncé se poursuit par l'explication des raisons de la prise de contact reprenant, comme pour le premier type de scam, un propos centré sur le destinataire et sur la surprise qu'il a pu ressentir en découvrant ce courriel dans sa boîte. Une description de l'état de santé du destinataire ainsi que de sa situation familiale suit : le destinataire se présente

1 Ces citations sont tirées de courriels reçus. Aucune correction de leur orthographe ou de leur grammaire n'a été effectuée pour préserver leur authenticité.

2 <http://www.uslaboragainstwar.org/article.php?id6979>, dernière consultation le 13 octobre 2011.

3 <http://news.bbc.co.uk/1/hi/world/europe/859479.stm>, dernière consultation le 13 octobre 2011.

comme atteint d'une maladie incurable, veuf et sans enfants. Il continue en présentant ses dernières volontés et plus concrètement, son désir de léguer une partie ou la totalité de sa fortune pour aider le destinataire à continuer ses potentielles œuvres caritatives ou à en commencer. Une demande d'éclaircissement des activités de ce dernier est présente à la suite de cette présentation. Le message se conclut par des demandes d'acceptation de ce legs, acte décrit comme généreux et ne nécessitant aucune contrepartie, ainsi que par la déclaration de souffrances tant physiques que morales que le destinataire vit actuellement face à sa maladie et à sa recherche de personnes digne de confiance.

Ce message peut, dans de rares cas, être suivi d'une demande de données personnelles du destinataire.

Les variations trouvées dans les messages concernent l'ordre d'apparition de ces éléments : la présentation du destinataire peut se trouver, par exemple, avant ou après les explications concernant les raisons d'envoi du courriel ; des références à Dieu et le souhait de ses bienfaits sur la vie du destinataire peuvent se placer avant ou après la présentation du destinataire ou encore à la fin du message. Certains éléments peuvent également être davantage développés ou, au contraire, résumés dans certaines versions que dans d'autres, comme la présentation de la découverte du compte dormant ou l'explication de la maladie touchant le narrateur de la lettre.

6. Jeux d'identité

L'identité explicitée du narrateur est évidemment différente de l'identité véritable et cachée du scammeur. Cette dernière est impossible à déterminer lors d'une analyse sémio-pragmatique puisqu'elle a été travestie volontairement. Le demandeur se présente toujours comme un étranger, le plus souvent non-européen (africain) mais nous ne pouvons pas, à ce stade de notre analyse, en expliquer la raison.

Pour les scams à demande illégale, le destinataire se présente comme un homme occupant la fonction d'*Auditing and accounting director* ou de *Bill and exchange manager* d'une banque. Ce choix pourrait signifier qu'un homme paraîtrait plus crédible dans ce rôle de partenaire financier. Il s'identifie comme employé, pour les deux tiers

des énoncés, de la *Bank of Africa* basée à Ouagadougou ou de l'*African Development Bank*.

Les six exemples où il n'est pas banquier, le destinataire se présente comme l'assistant d'un homme d'affaire. Dans tous les cas, l'argent ne lui appartient pas et il ne connaît pas personnellement le propriétaire de l'argent. Nous possédons toutefois une exception dans laquelle le narrateur se présente comme la fille orpheline d'un riche magnat, aujourd'hui sous la coupe d'un oncle malfaisant, qui a découvert par hasard un compte familial. Elle souhaiterait récupérer l'argent pour fuir les mauvais traitements et reprendre des études. Outre cette « héroïne » qui, par ses propos, tente de provoquer la compassion du destinataire (« I'm afraid of my wicked uncle who has threatened to kill me. I believe that you will not betray my trust »), le demandeur d'aide illégale possède un langage d'affaire : « le compte est évalué », « les résultats ont montré », « tout le processus serait surveillé ici par moi jusqu'à ce que vous réceptionnez ces fonds », « I have decided to transfer this fund abroad for investment ». Il s'inscrit dans une relation professionnelle et ne parle pas de sentiments sauf quand il s'agit de dénigrer son gouvernement ou les dirigeants de la banque qui pourraient prendre l'argent pour leurs propres activités. Il fait ainsi référence implicitement à leur corruption.

Pour les scams à demande légale, le destinataire ou plutôt l'offrant se présente le plus souvent comme une femme canadienne de cœur, française de naissance ou tunisienne. Elle raconte sa propre histoire. Elle est la détentricice légale de l'argent. Énonciatrice de son discours, narratrice et aussi personnage principal de son récit, elle cumule plusieurs postes énonciatifs.

Elle explicitera ses sentiments (peur, douleur, peine...) mais aussi sa croyance en Dieu : « Je sais que je serai dans le sein du seigneur et sa bonne grâce exodus 14 contre 14 dit que l'homme se battra avec son destin et sera dans la paix du seigneur. Tout est possible avec Dieu ». C'est dans la moitié des cas, sa conversion à une nouvelle religion qui l'amène à chercher un étranger pour lui léguer son argent ; ses relations ne possédant plus les mêmes valeurs spirituelles qu'elle et ayant comploté pour nuire à son mari.

Cette présentation de soi est non seulement fallacieuse mais également extrêmement stéréotypée : le banquier est un homme et il est rusé ; la veuve pieuse, malade et esseulée est une femme généreuse.

7. Procédés de crédibilisation de l'énoncé

Le but du scammeur est de trouver quelqu'un qui tombera dans son piège. Il va donc jouer sur différents éléments pour crédibiliser son message et augmenter le degré d'adhésion du lecteur dans son contenu. Il va se servir de la tonalité de l'énoncé, ajouter des détails crédibilisants et indiquer des garants d'authenticité. Il va utiliser des procédés rationalisateurs et jouer sur les représentations préalables et les croyances du lecteur. Il répondra anticipativement à ses questions et à ses affects. Enfin, il positivra ses émotions, son action et par ce biais, son rôle entier. Expliciteons ces différents procédés.

Premièrement, le ton sera, pour les scams à demande illégale, cordial (« Cher ami, cher associé »), formel (par les expressions formatées utilisées : « Thanks, Best regards, Let me start by introducing myself ») et professionnel (« I'll contact my attorney to prepare the necessary document »). Le contenu sera centré sur la proposition de collaboration et, sauf dans trois énoncés, aucune déviation sur la vie personnelle du narrateur ou du lecteur ne sera effectuée. Les exceptions la mentionnent dans les formules de politesse.

Pour les scams à demande légale, le ton sera plus intime, quoique toujours respectueux : « Je vous prie de m'excuser pour le désagrément que pourrait vous causer mon courrier », « S'il vous plaît soyez toujours dévoué jusqu'à la fin de votre vie ».

Dans les deux types de scams, tous les énonciateurs parlent en « je », ce qui est une marque de responsabilisation de la narration, et s'adressent au lecteur en utilisant le « vous » poli. Ils utilisent également le « nous » pour désigner la somme d'argent ou le projet : « notre bien commun », « our business, the mutual benefit » plaçant ainsi le lecteur dans une relation de proximité, de partenaires partageant un bien ou une idée et appartenant à un groupe d'intérêt commun.

Deuxièmement, de nombreux détails crédibilisants sont utilisés par les auteurs. Concernant les scams à demande illégale, de nombreuses données techniques sont fournies au lecteur : montant de la somme d'argent, identification professionnelle du narrateur (fonction, entreprise, pays), montant précis présent sur le compte en banque, sa provenance, l'identité et la situation de son propriétaire, ses coordonnées (téléphone, adresse courriel ou adresse professionnelle), les procédures de transfert ou encore sa date limite légale.

Concernant les scams à demande légale, les détails seront personnels et concerneront l'identité de l'auteur, sa situation familiale, sa situation médicale et ses volontés.

L'accumulation de ces détails donne l'impression d'une description minutieuse d'une situation réelle : l'auteur explique qui il est, ce qu'il propose et ce qu'il attend concernant un échange de service précis. Le scammeur a l'air de savoir de quoi il parle. Il se présente, dans tous les cas, comme quelqu'un de compétent et qui ne prendrait pas de risques inconsidérés. Le scammeur, à cinq reprises, explique qu'il est encore en exercice dans la banque, ce qui justifie sa demande de confidentialité. Le lecteur est ainsi amené à inférer qu'il ne veut pas perdre son travail, qu'il a donc bien pesé le pour et le contre avant de se lancer dans l'aventure et qu'il a davantage à perdre que le destinataire s'il se fait attraper.

Troisièmement, l'énoncé comporte des garants d'authenticité. Concernant les scams à demande illégale, trois courriels font référence à un fait-divers d'accident d'avion authentifié par des liens vers des sites de e-presse permettant à la victime potentielle de vérifier son authenticité. Le scammeur utilise alors, pour son récit, des noms de personnalités africaines qui ont vraiment vécu ce type de drame (fils ou fille d'ex-dirigeant africain, etc.) en donnant une possibilité concrète au lecteur de vérifier l'information de base du récit.

Le nom de la banque, utilisé dans la totalité de ce type de scam, joue également ce rôle de garant d'authenticité puisque l'internaute pourrait vérifier auprès de cette institution le nom et la fonction du narrateur du message.

Quatrièmement, le scammeur ajoutera à l'énoncé des procédés rationalisateurs cherchant à convaincre (« Si vous ne me croyez pas, vérifiez ! », « Ceci n'est pas une blague ! », « For more information visit the site below », etc.). Le lecteur est seul face à ce courriel : c'est lui qui doit évaluer la véracité de l'énoncé et vérifier les informations transmises. Cette vérification nécessite des démarches qui prennent du temps. Le scammeur lui demande de n'en parler à personne. Cela sous-entend qu'il est incité à ne pas faire appel à sa communauté de jugement qui pourrait l'aider à évaluer collectivement l'énoncé. S'il la contacte, il aurait, en effet, davantage d'opportunités d'être informé de la possibilité que ce courriel soit une arnaque. Cela sous-entend également que sa communauté de jugement se rétrécit à un seul autre membre : le scammeur lui-même.

Cinquièmement, le scammeur va utiliser les représentations préalables qu'il aura anticipées chez le lecteur. L'utilisation de stéréotypes négatifs sur l'Afrique, largement diffusés en Europe, est générale dans les scams : les gouvernements africains sont corrompus, l'entourage des riches hommes d'affaire est cupide. L'Afrique dispose d'une flotte aérienne sujette à de nombreux accidents et ses personnalités sont régulièrement assassinées vu le contexte économique-politique actuel des états africains... Ces stéréotypes sont des croyances préalables du lecteur à partir du moment où ils ne sont pas remis en question. Ils serviront à corroborer le contenu de l'énoncé et à construire l'horizon d'attente du texte. Le stéréotype est une construction qui contribue à la représentation de la réalité et qui crée un consensus social sur la façon de concevoir le monde. Il aide à justifier les propos de l'énonciateur en créant un effet d'évidence. Le lecteur en acceptant ou en réactivant ces stéréotypes utilisés par les scammeurs, accepte, le temps de la lecture, de partager leur vision du monde et ainsi la réalité de l'énoncé. Partageant la même vision de l'Afrique ou des problèmes d'héritage d'une veuve malade, confrontée à des personnes n'en voulant qu'à son argent, ils appartiennent, le temps de la lecture, à la même communauté de jugement, communauté qui ne peut exister que par opposition à une autre, négativisée : celle à laquelle appartiennent les gouvernements véreux ou les personnes cupides.

Le scammeur utilise également d'autres croyances du lecteur. Il fait appel à sa croyance en sa propre intelligence, donc à l'idée que

l'internaute saura distinguer une arnaque d'une proposition honnête : « This may sound strange and unbelievable to you, but it is real and true ». Il fait appel à sa croyance dans sa personnalité en le décrivant positivement : « Your remarkable profile, I decided to search a credible person, a trustworthy foreigner ».

Il peut utiliser aussi sa croyance dans la religion en faisant, dans la grande majorité des scams à demande illégale, des références à Dieu, à certains passages de la Bible : « Exodus 14vs14 says that the Lord will fight my case and I shall hold my peace ». Le scammeur peut avancer que la mise en contact est un bienfait de Dieu, que la rencontre est due à ce dernier ou qu'elle est bénie par lui. Se faisant passer pour pieux, il renforce la croyance en son honnêteté. Il décrit le lecteur comme étant généreux, charitable et également dévot. Cela permet, en parallèle, à l'internaute de garder la face en donnant l'image d'un individu religieux et généreux alors qu'il pourrait être perçu comme cupide et attiré par l'argent. Dans les scams à demande légale, cette référence religieuse n'apparaît que dans les formules de politesse et n'a donc pas le même rôle.

Sixièmement, le scammeur va tenter de provoquer des émotions positivées chez le lecteur. Ce procédé est utilisé dans les scams à demande légale : la mention des affects de peur, de tristesse et de solitude de l'auteur du scam ainsi que la description d'une maladie grave visent à provoquer chez le lecteur, par le phénomène de décentration, des émotions valorisées comme la compassion. A contrario, l'utilisation de l'émotion n'est quasi pas présente dans les scams à demande illégale malgré le récit de la mort du propriétaire du compte. Le scammeur n'y tente pas de provoquer la compassion pour ce dernier. Il fait, par contre, plus explicitement appel à la raison et au bon sens : de l'argent est oublié sur un compte dormant, plus personne n'ira le chercher. Pourquoi ne pas l'utiliser avant que d'autres ne le fassent ? Tel est l'argument au cœur des énoncés de ce type.

L'action demandée par le scammeur est aussi positivée. Nous avons pu vérifier dans notre corpus ce que Martin Kich avait déjà remarqué : le scammeur utilise toujours des associations de mots positives et évite les mots ayant une association d'idées négative (Kich, 2005, p. 137). Dans le cas contraire, ceux-ci sont associés à une négation qui les rend

positifs. Si l'action et les émotions du lecteur sont positivées, ce dernier le sera également par association d'idées et généralisation.

Septièmement, les scammeurs des deux types d'énoncé répondent, dans 60 % des cas, de manière anticipative aux questions que pourraient se poser le lecteur. À la question potentielle de savoir comment son adresse courriel a pu être trouvée, ils répondent l'avoir découverte à la suite de recherches effectuées sur Internet, dans les archives de certains ministères ou même par la prière. Pour expliquer le choix du destinataire, ils avancent qu'il fallait quelqu'un d'étranger pour effectuer la transaction financière ou qu'il fallait trouver quelqu'un de bon, généreux, de croyant en Dieu pour utiliser l'héritage. Cette partie amène le lecteur à penser que l'auteur du message s'est mis à sa place et reconnaît que son message n'est pas attendu, ni habituel. Cette compréhension des pensées du lecteur donne à nouveau une impression de proximité entre les deux partenaires de la communication qui semblent raisonner de la même manière.

Le scammeur insiste aussi sur l'urgence de la situation et de la décision à prendre, incitant le lecteur à ne pas prendre le temps de réfléchir. Or le scam traite généralement de phénomènes dont les individus n'ont pas ou peu d'expérience préalable comme les transferts financiers internationaux, ce qui demanderait une réflexion approfondie car cette méconnaissance diminuerait le sens critique.

Huitièmement, les scammeurs anticipent aussi certains des affects du destinataire comme la crainte de commettre un acte illégal et de se faire prendre ou encore la peur de frayer avec des personnes suspectes. C'est pourquoi le scammeur se présente et insiste sur le fait qu'il est une personne digne de confiance et demande, dans 60 % des cas, à la victime potentielle de prouver sa bonne volonté et son honnêteté. Le banquier dit ainsi vouloir être sûr de faire un partenariat avec quelqu'un qui lui rendra bien l'argent, la veuve de donner son argent à quelqu'un qui l'investira pour les causes qu'elle a choisies et de la manière dont elle le souhaite. Ainsi le scammeur place la victime potentielle dans la position de quelqu'un qui doit se défendre et qui, trop occupé à rétablir son honneur, peut en oublier d'attaquer et donc de s'interroger sur le destinataire.

Quand la transaction est illégale, l'arnaqueur assure à la victime potentielle, dans 40 % des cas, qu'il ne prend aucun risque légal en s'y impliquant. Il la rassure, dans tous les cas, en lui faisant croire qu'il a le contrôle de la situation et qu'il est certain du succès de cette transaction.

Par l'utilisation de ces procédés, nous pouvons remarquer que le scammeur propose à son lecteur une relation basée sur la confiance réciproque qui, lorsqu'elle n'est pas explicitée, est induite par le fait que le scammeur prend le risque de parler d'une affaire secrète et confidentielle. Il lui offre également une collaboration respectueuse, voire basée sur l'amitié (« With warm hearts I offer my friendship, and my greetings »). Leur relation est présentée tel un partenariat dans lequel le scammeur apparaît à la fois comme demandeur d'un service mais également comme offreur d'une compensation dont la valeur semble plus élevée que le coût de ce service. Cette relation se perçoit donc comme déséquilibrée puisque le pouvoir de décider et d'agir est dans les mains du lecteur. Sans ce dernier, l'auteur de l'énoncé ne peut rien faire.

8. Les procédés qui diminuent la crédibilité de l'énoncé

Malgré ces détails crédibilisants, certains indices au niveau du contenu ou du paratexte permettent au lecteur de remettre en question la relation privilégiée que lui propose le scammeur et, par extension, la crédibilité de sa demande.

Premièrement, il est peu crédible qu'un étranger demande à un inconnu d'effectuer une transaction financière de ce type et encore moins concernant une telle somme. Cela voudrait dire qu'il choisirait un associé sans le connaître pour, dans le cas des scams à demande illégale, une transaction a priori illégale et nécessitant la plus grande confidentialité ou, dans le cas des scams à demande légale, pour dépenser l'argent de toute une vie pour lequel l'offreur espère une utilisation conforme à ses vœux.

Deuxièmement, il existe, dans 40 % des scams, une contradiction entre le lieu où dit se situer la personne (exemple, le Canada) et le lieu indiqué dans l'adresse courriel (Qatar). Dans 10 % des cas, le scammeur

indique au lecteur une adresse courriel de réponse différente de celle d'où provient l'énoncé.

Troisièmement, en choisissant leurs destinataires au hasard, les scammeurs prennent le risque de rendre leurs compliments, ainsi que leurs références spirituelles ou liées au genre de l'individu inappropriés. Un message faisant référence à Allah arrivant chez un Chrétien surprendra, par exemple, et contredira l'argument du scammeur disant qu'il a choisi le lecteur pour ses qualités.

Quatrièmement, alors que l'énoncé est présenté comme courriel confidentiel, le lecteur peut s'apercevoir que le message a été envoyé à plusieurs destinataires même s'il ne peut pas en lire les noms.

Cinquièmement, les messages sont truffés de fautes d'orthographe et de grammaire, peu dignes d'un employé de banque ou de la veuve d'un homme d'affaire. Pourtant ces indices peuvent, au contraire, renforcer selon Martin Kich, le stéréotype de l'Africain non sophistiqué et stupide et ce, malgré le fait qu'il est présenté comme appartenant au milieu professionnel de la finance (Kich, 2005, p. 137). Ce jugement discriminant contre l'auteur du récit peut accentuer l'impression de déséquilibre de la relation proposée : le scammeur demandeur et offreur, semble moins cultivé que le lecteur qui détecte les fautes et qui a le pouvoir sur la décision et l'action.

Sixièmement, si certaines questions légitimes du destinataire trouvent leurs réponses dans l'énoncé, d'autres restent pourtant sans réponse et mettent en doute la crédibilité de l'énoncé : comment se fait-il qu'un industriel soit décédé dans de tragiques circonstances et qu'une partie de sa fortune soit inconnue et laissée à l'abandon ? Qu'une transaction sur un compte étranger n'attire pas l'attention des autorités ? Pourquoi faire appel à un étranger pour transférer l'argent ? Pourquoi un ressortissant du pays impliqué n'ouvre-t-il pas un compte à l'étranger pour y effectuer le transfert ? Comment une personne peut-elle recevoir une si grosse somme sur son compte sans être soupçonnée de comportements illégaux ?

Ces nombreuses zones d'incertitude discréditent le narrateur de l'énoncé ainsi que sa demande. Chaque lecteur devra évaluer

cette dernière en fonction des éléments la crédibilisant et de ceux la décrédibilisant avant de la classer dans la catégorie « demande honnête de collaboration » ou « arnaque ».

9. Hypothèses concernant les victimes

Sur base de cette analyse, nous pourrions faire l'hypothèse que les victimes pourraient donc avoir des degrés de croyance différents dans l'énoncé. Premièrement, il y aurait celles qui croient à l'authenticité de la demande ou qui doutent mais qui peuvent être attirées par le gain promis. Leur éventuelle remise en question de la demande peut alors être balayée par l'enjeu et leur potentielle évaluation de l'illégalité de l'acte demandé pourrait ne pas être un argument déterminant qui les empêcherait de le commettre.

Deuxièmement, il y aurait celles qui ne croient pas à l'authenticité de la demande et qui identifient l'énoncé comme une arnaque mais qui croient en la relation déséquilibrée proposée par l'énoncé. Celles-ci pourraient profiter de cette dernière pour l'utiliser à leur profit.

Vexées ou amusées du fait qu'un arnaqueur ait voulu les rouler grossièrement, elles pourraient vouloir prendre ce dernier à son propre piège et le rouler à leur tour jugeant leurs interlocuteurs naïfs, peu intelligents et confiant en leur propre ruse. Elles pourront se dire qu'elles resteront toujours propriétaires de leur propre compte en banque et donc de la somme qui y sera transférée.

Ce raisonnement hypothétique – puisque notre analyse sémiopragmatique ne nous permet pas de le prouver – peut être, en tous cas, retrouvé dans les commentaires de deux forums consacrés au sujet : l'un trouvé sur le site de *commentcamarche.com*¹, l'autre sur le site de *hoaxbuster.com*². Ces forums sont un lieu d'information sur le

1 Le premier *post* sur le sujet date de janvier 2003 et prend pour point de départ à la discussion un article de *Yahoo ! actu* sur les scams africains. Le dernier *post* date de 2006 (<http://www.commentcamarche.net/forum/affich-437029-scams-africains-pas-des-blagues>, dernière consultation le 13 mars 2011).

2 Nous avons étudié les commentaires laissés depuis septembre 2007 jusqu'au 10 mai 2010, liés à l'article Sierra Léone/ Côte d'Ivoire (<http://www.hoaxbuster.com/>

sujet mais également le lieu de prédilection des sceptiques provenant de milieux socioculturels divers. Les croyants y sont dévalorisés, traités de crédules, de naïfs et de nombreux internautes, donnant leurs conseils pour arrêter les fraudeurs et pour protéger ces crédules, s’y vantent d’avoir répondu aux scams afin de pouvoir rouler les prétendus banquiers.

Conclusion

Le scam reste un bel exemple d’énoncé où la croyance du destinataire de la communication est sollicitée. Nous avons pu, dans cet article, expliciter les différents procédés utilisés par le scammeur pour créer un climat de confiance et une relation déséquilibrée de partenariat semblant se baser sur le respect, voire l’amitié. Cette relation est toutefois factice et jouée, et l’énoncé du scam reste tendancieux vu les incohérences et coquilles qui y subsistent. Il reste que cette fraude rapporte de l’argent à ceux qui la mettent en pratique.

Les scams mettent, en fait, en évidence un jeu de « vouloir-faire croire » de la part des scammeurs, qui peut se confronter au “vouloir croire” de lecteurs, sensibles à leur sollicitation, ou encore au « vouloir-faire croire qu’ils croient » des internautes sceptiques tentant de les contrer afin soit de les arrêter, soit de les arnaquer à leur tour. Ce jeu communicationnel et identitaire, mêlant affects, procédés rationalisateurs et détails crédibilisants, peut amener à la confusion des rôles. Les scammeurs se décrivent comme dignes de confiance ou comme généreux alors qu’ils ne le sont pas, se présentent comme des partenaires, des demandeurs de service et des offreurs de compensation alors qu’il n’en est rien ; les lecteurs sont décrits comme désintéressés alors qu’ils pourront être attirés par l’appât du gain, sont considérés comme honnêtes alors que, s’ils acceptent la transaction, ils commettront un acte illégal, etc. Chacun jouera plusieurs rôles, portera plusieurs masques : certains feints, d’autres réels. Le scammeur tentera de faire croire à son respect

hoaxliste/hoax_avis.php?idArticle=1581). Le site *Hoaxbuster.com* est réputé pour son analyse critique des *hoaxes* et brasse un public d’avertis. Les intervenants du forum sont unanimes et affichent leur scepticisme face à ce genre de sollicitation. Ils forment ainsi une réelle communauté de jugement.

des maximes de la communication de Paul Grice¹ (1979) et au fait qu'il croit sincèrement que l'autre fera de même s'il lui répond. Croire en sa ruse, faire croire à l'authenticité de son discours et faire croire que l'on croit en l'honnêteté du destinataire, tout en essayant d'anticiper ses attentes, ses besoins, ses affects, ses raisonnements, ses actions mais également ses doutes ou son incrédulité, jouer de ses croyances préalables et de ses stéréotypes devient la base d'une communication où il devient alors facile de se perdre. Or vu les montants en jeu, les conséquences dramatiques de l'arnaque (enlèvement et mauvais traitements pour les victimes, arrestation policière et emprisonnement des fraudeurs), ce jeu communicationnel peut vite basculer vers un jeu de survie. L'analyse de la conversation entre des scammers et des victimes potentielles répondant à leur courriel nous en apprendraient bien plus à ce sujet. Toutefois, nos résultats actuels nous permettent déjà de mettre en évidence le fait que la construction du croire dans le contenu des scams est fortement liée à la construction anticipative de l'autre et de la relation factice que l'on pourrait entretenir avec lui s'il croit dans l'énoncé. Or ce sont ces anticipations, décelées dans le contenu du scam, qui nous permettent d'envisager ce dernier comme une co-construction permise par la communication.

1 Paul Grice explique que les partenaires d'une communication doivent coopérer pour réussir cette dernière. Chacun reconnaît pour soi-même et pour l'autre, certains droits et devoirs à cette communication ainsi qu'une fin commune. Selon cet auteur, quatre règles, ou « maximes », découlent de ce principe de coopération : la maxime de quantité (le contenu de la communication doit apporter des informations nouvelles au destinataire et donner l'information maximale par rapport à la situation) ; la maxime de qualité (la communication doit être sincère) ; la maxime de relation ou de pertinence (la communication doit être appropriée au contexte dans lequel elle survient) et la maxime de modalité (l'énonciateur doit être direct, clair et non ambigu). Chacun des interlocuteurs doit s'engager à respecter ces règles, dans la mesure du possible, et supposer que l'autre les respecte. En cas d'infraction à celles-ci, le lecteur raisonnera par « implications conversationnelles » : en d'autres termes, il reconstituera l'intention illocutionnaire de l'énonciateur en formulant des hypothèses sur son énonciation.

Références

Références scientifiques

- Amossy, R., & Herschberg Pierrot, A. (1997). *Stéréotypes et Clichés : langue, discours, société*. Paris : Nathan.
- Bretegnier, A., Amselle J.L., & Jackie Assayag Jackie (s.d.). *Langue(s) et identité(s) collective(s). Perspective anthropologique*. Disponible à : <http://valibel.fltr.ucl.ac.be/arc/seminairesarc1.htm>.
- Clément, F. (1999). La sociologie cognitive, une bien étrange croyance. *Cahiers Internationaux de Sociologie, CVII*, 89-104.
- Deshaies, D., & Vincent, D. (Éd.). (2004). *Discours et constructions identitaires*, coll. Culture française d'Amérique. Québec : Les presses de l'Université Laval & CEFAN.
- Ducrot, O. (1980). *Les mots du discours*. Paris : Minuit.
- Éveraert-Desmedt, N. (1989). *Sémiotique du récit*, coll. Prisme méthodes 8. Bruxelles : De Boeck Université.
- GRICE, H. P. (1979). Logique et conversation. *Communications, 30*, 57-72.
- Kich, M. (2005). A Rhetorical Analysis of Fund-transfer-scam Solicitations. *Cercles, 14*, 129-142.
- Maingueneau, D. (2000). *Analyser les textes de communication*, coll. Lettres sup. Paris : Nathan Université.

- Meunier, J.-P., & Peraya, D. (2004). *Introduction aux théories de la COMMUNICATION. Analyse sémio-pragmatique de la communication médiatique*. Bruxelles : De Boeck Université, 2^{ème} édition.
- Remysen, W. (2004). Le recours au stéréotype dans le discours sur la langue française et l'identité québécoise : une étude de cas dans la région de Québec. Dans D. Deshaies, & D. Vincent (Éd.), *Discours et constructions identitaires*. Culture française d'Amérique, 95. (pp. 95-121). Québec : Les presses de l'Université Laval & CEFAN.
- Vidocq, E.-Fr. (1998). *Mémoires. Les voleurs*, coll. Bouquins. Paris : Robert Laffont.
- Yanonshevsky, G. (29 juin – 2 juillet 2010). Neither Credulous nor Rational: Building Trust in Scam Letters. *The 7th Conference on Argumentation of the International Society for the Study of Argumentation*, Amsterdam.

Articles journalistiques

- Anonyme. (27 novembre 2003). Nigerian to Clamp Down on Internet 'Junk-Mail Commen'. *Irish Times*, 16.
- Anonyme. (29 août 1995). The Get-Duped-Quick Schemes. *Straits Times*: Singapore, 4.
- Anonyme. (7 janvier 1995). The Great Nigerian Scam. *Economist*, 36.
- Anonyme. (s.d.). Welcome to the Celnet Internet Fraud Page for the Spanish Prisoner Confidence Trick. Disponible à : <http://www.celtnet.org.uk/internet-scams/spanish-prisoner.php>.
- Brady, D. (24 avril 2003). My Shot at Nigerian Millions. *Business Week online*.
- Cain, P. (12 juillet 2004). Scamtrap. *Toronto Star*, 1.
- Caplin, J. (août 2004). Nigerian Scams Take a Vacation. *Money*, 30.
- Chellam, R. (29 novembre 2003). Got E-Mail Offering Millions from Nigeria? Just Delete It. *Business Times*.
- Coombs, T. (12 juillet 1999). Nigerian Bank Fraud Scam Lives On. *Bytes.com*.
- Dvorak, J. C. (6 mai 2003). The Great Nigerian Scam. *PC Magazine*, 61.
- Dynes, M. (31 juillet 2004). Millions Lost as Fraudsters Move to South Africa. *Times*, 3.
- Lohr, S. (21 mai 1992). Nigerian Scam Lures Companies. *New York Times*, 1.
- Mathieson, S.A. (12 juin 2003). Sound Advice: More Blag than Blog. *The Guardian*, 20.
- Mikkelson, B. (s.d.). *Nigerian Scam*, Disponible à : <http://www.snopes.com/fraud/advancefee/nigeria.asp>.
- Morelli, K. (12 juin 2002). Net E-volution Turns 419 Scam into 419 Spam. *Tampa Tribune* : Florida, 2.
- Ove, T. (18 janvier 2004). Advanced Fee Frauds Come by E-Mail, Fax and Mail. *Pittsburgh Post-Gazette*, Colonne 3.
- Pcz, P. (s.d.). [Scams africains] pas de blagues !!! [Fermé], Disponible à : <http://www.commentcamarche.net/Forum/affich-437029-scams-africains-pas-des-blagues>.
- Seltzer, R. (s.d.). The Serge Solovieff Mystery – A WWI Variant of the Spanish Prisoner scam, Disponible à : <http://www.samizdat.com/solovieff.html>.
- Yves et al. (s.d.). Sierra Léone/Côte d'Ivoire. Avis. Disponible à : http://www.hoaxbuster.com/hoaxliste/hoax_avis.php?idArticle=1581.

Références des forums étudiés

<http://www.commentcamarche.net/forum/affich-437029-scams-africains-pas-des-blagues>, dernière consultation le 13 mars 2011.

http://www.hoaxbuster.com/hoaxliste/hoax_avis.php?idArticle=1581, dernière consultation le 13 mars 2011.

Références des liens donnés par les scammeurs

<http://news.bbc.co.uk/1/hi/world/europe/859479.stm>, dernière consultation le 13 octobre 2011.

<http://www.uslaboragainstwar.org/article.php?id6979>, dernière consultation le 13 octobre 2011.