

LES NÉGOCIATIONS DU BREXIT : FAUCONS, COLOMBES ET POULES MOUILLÉES

Par Edouard Vidon

La théorie des jeux fournit des exemples et des leçons utiles pour les négociateurs qu'ils soient faucons ou colombes, tels que le risque de « tomber d'une falaise » dans le jeu dit de la « poule mouillée » (game of chicken). Des stratèges de banques d'investissement et des universitaires ont déjà commencé à jouer avec ces outils pour analyser la « partie » du Brexit. Les états-majors des négociateurs y accordent certainement toute leur attention.

La pendule des négociations du Brexit a été déclenchée



Photo : T. Depenbusch (via [wikicommons](#))

Aux échecs, un joueur est dit en [zugzwang](#) quand tous les coups qu'il peut jouer détérioreraient sa position et que passer son tour n'est pas une option. Le premier ministre britannique a peut-être connu cette situation lorsqu'elle a finalement activé l'article 50 du traité de Lisbonne et lancé ainsi le processus de négociation du Brexit.

La théorie des jeux traite de l'interaction stratégique entre des acteurs aux intérêts concurrents et peut être appliquée pour décrire la dynamique des conflits, proposer des stratégies de négociation optimales et même prédire l'issue de négociations complexes. Pour l'appliquer au Brexit, il est nécessaire de déterminer au préalable de quel type de jeu il s'agit. Ceci nécessite en particulier d'examiner si le jeu peut ou non être coopératif, ce que peut être la séquence de coups et que sont les préférences des participants quant aux issues possibles.

Jeu coopératif ou non ?

Le principe de « **coopération loyale** » est intégré dans le traité sur l'Union européenne (article 4-3) et l'UE s'attend à ce qu'il s'applique même à la négociation de départ d'un État membre. De fait, tant le Royaume-Uni que l'UE ont pris soin d'indiquer leur souhait que les discussions soient menées de façon coopérative. L'intérêt commun pour un processus « équitable et ordonné » menant à un « partenariat approfondi et spécial » est mis en valeur dans la lettre de [notification](#) de Theresa May. La [déclaration](#) du Conseil européen insiste sur le fait que l'UE abordera ces entretiens de manière constructive et s'efforcera de trouver un accord avec l'espoir de conserver le Royaume-Uni comme « partenaire proche ». En outre, les

deux parties ont tenté, avant que la discussion ne commence, de négocier ce que devraient être le périmètre et la séquence de la négociation.

Ces négociations préalables au jeu lui-même sont en général une particularité des [jeux coopératifs](#), mais le cadre d'analyse coopératif perd son utilité dès lors qu'aucun mécanisme d'engagement contraignant n'existe. Dès lors que la promesse d'une approche « équitable » n'a qu'une valeur verbale, il est préférable d'adopter un cadre d'analyse des jeux non coopératifs pour mieux comprendre la nature de la négociation.

Ce point de vue est conforté par les « menaces » voilées qui peuvent se lire entre les lignes de la communication officielle : d'un côté l'évocation de la possibilité, pour le Royaume Uni, de se désengager de la sécurité et de la défense européenne, de l'autre côté l'insistance de l'UE en faveur d'une séquence qui imposerait de négocier les termes du divorce avant toute discussion sur une relation future, au risque d'épuiser le délai imparti. À des fins de prévision réaliste, mieux vaut supposer qu'une position de négociation plus ou moins dure (« faucon » ou « colombe ») sera adoptée si et seulement si elle est considérée comme permettant d'obtenir l'issue souhaitée.

Quelles préférences ?

Les **gains attendus** pour chacun des joueurs selon les différentes issues possibles permettent en principe de préciser le type de jeu qui est joué. Bien que les passions nationales puissent interférer avec le calcul économique, nous devons prendre en compte les préférences qui ont été révélées par voie démocratique : un scénario favorable à la croissance économique peut être écarté rationnellement en faveur d'un itinéraire satisfaisant d'autres dimensions des préférences politiques. Si l'on considère les gains attendus au sens large, quels sont les types de jeux classiques qui peuvent aider à analyser le Brexit ?

- La négociation peut être assimilée à un [dilemme du prisonnier](#) si : (i) le résultat d'une position de négociation dure de type « faucon » de part et d'autre est nettement *inférieur* à l'hypothèse où les deux parties adopteraient une attitude conciliante de « colombe », et pourtant, (ii) les deux parties ont intérêt à adopter une attitude de « faucon » indépendamment de l'attitude de l'autre joueur. Toutefois, la faculté de communiquer et de signaler ses intentions, qui existe entre les parties aux négociations du Brexit, offre la possibilité d'éviter un mauvais résultat pour tous, surtout si la négociation est répétée dans différents domaines de partenariat potentiel (circulation des travailleurs, commerce agricole, services financiers, défense, etc.)
- L'existence d'une date butoir (29 mars 2019) qui fait figure de « falaise » pourrait évoquer un jeu de « poule mouillée » ([game of chicken](#)), modèle pertinent dès lors que chaque joueur aurait trop à perdre à se comporter en « faucon » jusqu'à l'échéance. Dans ce cas, la meilleure réponse à l'attitude de « faucon » de l'un des joueurs serait de se faire « colombe », et vice-versa. Les enjeux politiques sont tels que le risque de tomber de la falaise ne peut être exclu dans le contexte des négociations du Brexit (comme l'illustre l'affirmation selon laquelle « pas d'accord vaut mieux qu'un mauvais accord »). Pourtant, le coût de se retrouver sans accord semble être trop asymétrique entre les parties pour que ce modèle soit applicable.

Beaucoup d'incertitude demeure en ce qui concerne les coûts encourus et l'**information incomplète** concernant les gains associés aux différentes issues possibles du jeu affecte la dynamique de négociation. Malgré de multiples efforts pour modéliser les différents scénarios économiques, relatifs par exemple à différents types d'accords commerciaux, on sait peu de choses sur l'impact en termes de bien-être d'un échec des négociations, qui serait susceptible de provoquer des réactions sur les marchés et dans l'opinion.

Quelles issues ?

La perspective d'un séquençage des négociations, plutôt qu'une discussion parallèle de tous les aspects, peut considérablement changer la nature du jeu. L'UE propose de jouer successivement deux jeux

différents : d'abord une négociation sur l'accord de retrait, impliquant un jeu à somme nulle sur le montant du règlement financier (la « facture » du Brexit), suivie par une négociation sur la nature de la relation future, avec sans doute un surplus économique (ne serait-ce que les gains de l'échange) à partager avec le Royaume-Uni.

Que cette séquence soit acceptée ou laisse la place à des discussions parallèles, la structure simple du jeu de « marchandage » ([bargaining game](#)) semble être le cadre le plus pertinent pour comprendre l'essentiel de la négociation. Les problèmes de marchandage admettent cependant différentes solutions en fonction de la possibilité de prendre des engagements crédibles, de la séquence considérée, et du pouvoir de négociation relatif des joueurs.

Dans sa forme la plus simple, le « jeu de l'ultimatum » consisterait, pour l'UE, à faire une offre « à prendre ou à laisser » au Royaume-Uni. C'est l'approche qui a été utilisée avec succès pour imposer l'idée que la participation au marché unique européen est irrévocablement liée à l'acceptation de l'ensemble indivisible des quatre libertés (la libre circulation des travailleurs, des biens, des services et des capitaux), en s'appuyant sur les règles incorporées dans la législation de l'UE.

Concernant la facture du Brexit, il risque d'être plus difficile de s'engager sur un montant à prendre ou à laisser. Les menaces de recours, et donc le risque de se voir imposer un chiffre par un tribunal international, peuvent jouer un rôle. Au-delà d'un accord sur les grands principes de calcul, les détails pourraient être liés à la négociation sur la nature du futur partenariat, ne serait-ce que parce que ce dernier pourrait également comporter des obligations financières.

Quant aux discussions sur ce nouveau partenariat, le jeu de négociation généralement connu sous le nom de *split the dollar* (se partager une livre ou un euro dans ce cas) est probablement le plus pertinent. Cette négociation pourrait notamment prendre la forme d'un jeu d'offres et de contre-propositions successives. Dans ce type de jeu, le pouvoir de négociation de chacun est étroitement lié à la **patience** relative des joueurs. Il est toutefois possible d'arriver à un accord qui serait préférable - pour les deux parties - au résultat par défaut (l'absence d'accord), même si le risque d'une impasse ou de rupture des négociations doit être pris au sérieux.

Un aspect clé de la discussion sera de savoir si les différents éléments d'un éventuel partenariat pourraient donner lieu à des problèmes de négociation séparables, ce qui permettrait des progrès incrémentaux. À ce stade, l'UE a signalé que rien ne serait convenu tant que tout ne sera pas convenu, bien qu'une ouverture à l'idée d'accords-relais ait également été indiquée. Sur cette question, parmi d'autres, les lignes directrices de négociation de l'UE devraient être approuvées d'ici le 29 avril.

Maintenant que le Royaume-Uni et l'UE ont appuyé sur la pendule et joué leurs premiers coups, nous allons bientôt voir si les deux parties jouent « équitablement » ou (plus probablement) défendent durement leurs intérêts. L'analogie avec les échecs pourra être encore utile si le joueur britannique éprouve des difficultés à franchir, en deux ans, toutes les étapes nécessaires à la conclusion d'un accord de partenariat : il serait alors confronté au [zeitnot](#).