



HAL
open science

Aspects positifs et normatifs du traitement du compromis dans la négociation

Emmanuel Picavet

► **To cite this version:**

Emmanuel Picavet. Aspects positifs et normatifs du traitement du compromis dans la négociation. dir. Sina Badiei, Gilles Campagnolo et Agnès Grivaux. Le positif et le normatif en philosophie économique, Éditions Matériologiques, 2022. hal-03897072

HAL Id: hal-03897072

<https://hal.science/hal-03897072v1>

Submitted on 13 Dec 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Aspects positifs et normatifs du traitement du compromis dans la négociation

Emmanuel PICA VET

université Paris Panthéon-Sorbonne, UFR 10 (Philosophie) et UMR 8103 (Institut des Sciences Juridique et Philosophique de la Sorbonne, Centre de Philosophie Contemporaine de la Sorbonne).

Cette recherche s'inscrit dans le programme « Contribution de l'approche par les parties prenantes au renouvellement de l'internormativité » (université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Politique scientifique), dans les travaux du groupe de travail « Normativité environnementale face aux catastrophes climatiques » du LabEx DYNAMITE et dans les travaux de la Chaire Ethique et Finance à propos de l'artificialisation du dialogue et de la pensée dans les institutions (dans le programme partenarial CHRONOS notamment). L'auteur remercie les participants à ces deux projets pour d'utiles discussions.

Résumé

Dans cet article, l'auteur examine les rapports entre les aspects positifs et différentes dimensions de « normativité » dans l'étude de la négociation, telle qu'elle s'est développée dans les approches venues de la théorie des jeux et inspirées par des problèmes relevant souvent de l'économie. Le jeu des intérêts peut sembler « positif » mais son traitement mobiliser des normes relevant des choix de méthode et, au-delà des questions d'équilibre dans les concessions, des normes de comportement des coalitions, de recherche active de solutions sociales et de stabilité ou de viabilité. Le jeu de ces normes est solidaire d'une vision de la négociation en société dont on attend une montée en généralité, bien au-delà du cas du marchandage bilatéral, et d'une manière qui conduit à raisonner sur la construction de compromis.

Mots-clés : compromis, marchandage, négociation, normativité, positivité.

1. Introduction

Les approches scientifiques – notamment économiques et politiques – de la négociation (ou du « marchandage ») se concentrent sur plusieurs objectifs, qui relèvent les uns et les autres de la science empirique positive, à la fois explicative et prédictive : décrire les opportunités d'action des acteurs, identifier des enjeux qui concernent les différents acteurs, prédire les comportements dans des occasions de négociation. Elles sollicitent à ces fins notre compréhension de la coopération sociale. En effet, l'intérêt des modèles ou schémas proposés tient pour partie à leur aptitude à traduire en termes généraux des préoccupations qui se rencontrent en pratique et des motivations (espoirs, craintes, intérêts, croyances...) que l'on parvient à reconstituer à travers l'étude de situations concrètes – par exemple, des négociations sur les prix dans la vie économique ou des négociations préparant le terrain pour des accords internationaux.

Parmi les éléments qui concernent de très près le rapport de l'économie à la négociation et qui offrent des ressources pour l'explication et la prévision, certains sont empreints de normativité parce qu'ils indiquent des directions à suivre : il s'agit des buts, des intérêts ou des finalités (ou valeurs) des acteurs. Il peut s'agir aussi des dispositions des acteurs à accepter des renoncements au profit de certains avantages ou de certains évitements d'inconvénients. D'un point de vue impersonnel, on peut vouloir s'appuyer sur des normes d'égalité de traitement ou d'équité dans la prise en compte des intérêts en présence, ou bien seulement des intérêts considérés comme légitimes. C'est une première source de normativité, indiquant des directions idéales.

En outre, les modèles plausibles de la négociation ont vocation à s'appliquer à des situations qui, pour les acteurs, relèvent très concrètement d'une logique de compromis. Les questions d'intérêt et l'harmonisation des intérêts dans une négociation menée à terme sont importants, bien sûr, mais la négociation paraît souvent être redoublée par le compromis : on trouve un accord parce qu'il faut en trouver un, on accepte des concessions. Cette acceptation - si

douloureuse soit-elle dans certains cas – semble souvent nécessaire pour maintenir la relation avec autrui ou continuer de s’inscrire en elle. Cela suggère une approche de la normativité de la négociation. Au-delà des intérêts en présence et du souci d’égalité ou d’équité dans leur prise en compte, n’y a-t-il pas une autre forme de normativité à l’oeuvre, venant du compromis (plus que du marchandage) et contribuant à structurer la négociation ? Plus précisément, l’hypothèse explorée ici est celle d’une normativité tenant à la nature des liens entre personnes, entre groupes ou entre forces en présence dans un collectif.

L’évocation de l’approche de Nash (sec.2) et le retour (sec.3) sur quelques concepts théoriques classiques (sec.3) peuvent donner quelques repères à cet égard. On s’intéressera ensuite (sec.4) à la manière dont l’analyse générale du compromis conduit à revisiter les bases normatives de la négociation. Dans une approche récemment développée et qui offrira un point de référence (la théorie Abdou-Keiding du compromis), ces éléments concernent la conflictualité sociale diffuse, mise en relief dans la théorie des jeux coopératifs, et la viabilité des relations, au-delà de l’équilibre des intérêts dans le marchandage direct.

2. Négociation, jeux et normativité

L’étude de la négociation relève de la science autant que d’une pratique réglée que l’on peut appeler un « art »¹, comme on peut évoquer une science et un art des tests statistiques. La portée pratique du domaine est très affirmée dans la mesure où l’on attend de la théorie des ressources pour la prévision des conduites reposant sur la compréhension des motifs de l’action, ainsi que des éléments d’orientation mobilisables dans les négociations qui se déroulent dans le monde de l’existence. Les sources de la normativité sont cependant difficiles à apercevoir. De quoi dispose-t-on vraiment ? Certainement, des intérêts (et si possible des intérêts légitimes) des acteurs sociaux concernés. Ils ne sont cependant pas tout à fait convergents, dès lors qu’il y a négociation. C’est à la théorie que revient le privilège de rechercher des clés d’harmonisation. On peut avoir en tête des normes d’égalité ou d’équité dans la prise en compte des intérêts mais les rapports de force ou d’influence, parmi de nombreux facteurs également contingents et empiriques, suggèrent en général des

¹ V. Howard Raiffa (1982); H. Raiffa *et al.* (2003).

« solutions » crédibles et honorables pour les différentes parties, qui s'éloignent toutefois beaucoup de ce qu'un point de vue parfaitement impartial pourrait nous représenter comme « bon » ou « juste ».

Par ailleurs, comme dans n'importe quel champ d'étude, certains préceptes de méthode, habituellement jugés plus ou moins évidents et de ce fait souvent tacites, présentent un caractère normatif : par exemple, tenir compte des rapports de force, proposer des mesures pour les intérêts qui ont une dimension quantitative, essayer de reconstituer ce que l'on peut savoir des représentations des acteurs au sujet de ce qui est acceptable par autrui. Il y a bien des éléments de normativité dans les opérations cognitives qui sont requises par les inférences au sujet de la négociation : elles doivent être fiables et fidèles à ce que l'expérience nous apprend, elles doivent mobiliser des classifications bien justifiées des actes ou des propositions ou contre-propositions, ainsi que des mesures bien justifiées du probable, des intérêts ou du risque, etc.. Ces éléments sont tantôt très généraux, si la discussion se situe au niveau des échanges sur la méthode scientifique, tantôt plus spécifiques lorsqu'ils font intervenir des hypothèses qui concernent l'intérêt, la motivation et la connaissance chez les acteurs de la négociation. Les développements théoriques donnent à voir, de fait, la combinaison de repères épistémologiques généraux² et de considérations également normatives, mais spécialement associées aux questions d'intérêt et de négociation.

L'un des points de départ importants de la théorie contemporaine de la négociation, pour ce qui concerne le cas comparativement simple du marchandage direct a été sans nul doute l'article classique de John Nash (1950). Si l'on revient aux termes dans lesquels Nash présentait son approche, on ne peut qu'être frappé par l'importance intrinsèque de la référence à des notions normatives. Le domaine dans lequel s'inscrit la théorie est très large puisque les exemples donnés sont économiques (monopole, monopsonie), politiques (négociation entre deux nations) et sociaux (négociation entre syndicats et employeurs). Une certaine idée du compromis est impliquée : il faut examiner les raisons qui peuvent sous-tendre l'acceptation de concessions, lesquelles portent d'emblée sur un enjeu présent dans les préoccupations des négociateurs (ceux-ci agissant pour leur propre compte).

Une situation de marchandage (*bargaining*) à 2 personnes implique des acteurs qui ont l'opportunité de collaborer en vue de leur avantage mutuel (*mutual benefit*) de plus d'une

² V. notamment, à propos de la théorie des jeux : Saint-Sernin (1973), Séris (1974).

manière possible. C'est un jeu à somme non nulle. La notion de « solution définie » d'un problème de ce genre est caractérisée dans un registre normatif. Il s'agit d'« une détermination de la quantité (*amount*) de la satisfaction que chaque individu doit s'attendre à obtenir de la situation » ou, un peu plus précisément, d'une « détermination de ce que cela vaudrait, pour chacun de ces individus, d'avoir l'opportunité d'entrer dans une telle négociation ». La normativité concerne ici la justesse des estimations. Jusqu'à quel niveau est-il raisonnable de pousser ses propres attentes ? Cela peut se lire aussi négativement comme une caractérisation du renoncement raisonnable. On en trouve la confirmation dans le fait que Nash, en se situant par rapport à l'approche von Neumann-Morgenstern des jeux à n personnes, observe qu'il cherche, lui, à trouver la « valeur » d'un jeu donné : « ce que cela vaut pour chaque joueur d'avoir l'opportunité de s'engager dans le jeu ».

L'approche est par ailleurs nettement quantitative ; elle mobilise d'ailleurs une notion cardinale de l'utilité, dans la continuité du travail de von Neumann et Morgenstern (remerciés par J. Nash comme lecteurs privilégiés de l'article dans sa phase de préparation), ce qui doit s'entendre avec les réserves qui seront mentionnées. L'hypothèse de rationalité des acteurs est mobilisée et elle est présentée comme une idéalisation plutôt qu'à la manière d'une hypothèse exprimant une perspective normative forte au sujet de la prise de décision cohérente chez les êtres humains. Nash suppose que les négociateurs sont des êtres « hautement rationnels », qu'ils peuvent comparer précisément leurs désirs pour des choses diverses, qu'ils ont l'un et l'autre la même habileté en tant que négociateurs ; il suppose encore que chacun a une pleine connaissance des goûts et des connaissances de l'autre.

La rationalité telle que l'entend Nash recoupe des hypothèses très largement admises dans la théorie économique (complétude et transitivité d'une relation binaire retraçant les préférences) et que l'on trouve dans n'importe quel manuel de microéconomie. Cependant, la rationalité concerne aussi à des postulats plus spécifiques, qui visent à garantir la possibilité d'une représentation cardinale de l'utilité, à des fins d'abord descriptives (relevant donc de la connaissance positive).

Ainsi, si un résultat potentiel A est jugé équivalent par l'agent à un résultat B , alors toute combinaison de A et de B par p et $(1-p)$ (pour p entre 0 et 1) est équivalente à A et aussi équivalente à B . Si A est préféré ou équivalent à B , et B à C , alors il existe p entre 0 et 1 tel que $pA + (1-p)C$ soit équivalent à B . C'est une hypothèse de continuité. Une autre condition

concerne le fait que s'il y a indifférence entre A et B, cela garantit que l'on puisse substituer A à B dans n'importe quelle relation de classement entre combinaisons impliquant B.

Sous ces conditions, il existe une fonction d'utilité u représentant les préférences et le choix d'une telle fonction est une opération de représentation que l'on peut dire « cardinale ». Cela s'entend dans le sens suivant. Toutes les combinaisons affines avec un coefficient multiplicatif positif, et seulement elles, seront également des représentations admises (des représentations attribuant un nombre à chaque résultat possible pour un agent). Il est par ailleurs assez naturel de distinguer par rapport à tout le reste la situation possible dans laquelle il n'y a pas de coopération qui se matérialise, en lui attribuant la valeur de 0 dans les indices qui concernent les deux personnes. On est donc ramené à une représentation qui, pour chacun et pour le problème étudié (et pour ce problème seulement), est unique à une transformation linéaire positive près.

En toute rigueur, on peut faire remarquer qu'il y a quelque simplification à dire que c'est l'utilité elle-même qui est cardinale. La cardinalité concerne le maniement d'un indice qui représente des préférences et celles-ci, en elles-mêmes, sont ordinales. Les préférences ne portent que sur des choses à comparer et ne sont donc pas quantitatives en elles-mêmes, bien que les enjeux sous-jacents le soient par postulation, et en dépit du fait que le rapport au risque soit d'emblée saisi comme une pondération ($p, 1-p$) portant sur des anticipations. On ne peut pas vraiment rêver, pour la mise en ordre des intérêts en jeu, d'un appui ferme dans des intérêts assimilables à des quantités de ce qui est « bon » ou « mauvais » pour les agents qui négocient.

Les propriétés que l'on impose aux préférences (dans le format d'une axiomatique simple) permettent un maniement commode des « satisfactions » envisagées, attendues ou expérimentées : il s'agit en effet d'un traitement quasi quantitatif à cause de la dureté des contraintes qui pèsent sur la représentation numérique. Les représentations graphiques proposées sont uniques à un changement d'échelle près. Cette « cardinalité » fut la source - comme pour les travaux sous-jacents de Von Neumann et Morgenstern et pour les travaux parents de John Harsanyi sur l'utilitarisme - de certains malentendus, alimentés par le préjugé pseudo-normatif d'après lequel la science (moderne) *doit* être quantitative, ce qui orienterait par principe vers un traitement quantitatif et donc cardinal des grandeurs dont on traite, alors que ce n'est pas chose facile.

La représentation de Nash vérifie une propriété de *linéarité* ($u[pa+(1-p)b] = pu(a) + (1-p)u(b)$). Une anticipation à deux personnes (*two-person anticipation*) est définie comme la combinaison de deux anticipations concernant chacune une seule personne. Il y a là, en un certain sens, une combinaison de holisme et d'individualisme : l'anticipation à deux personnes est bien une entité de référence, saisie telle qu'en elle-même, et constituant l'objet fondamental de la théorie (ce qu'on appelle anticipation est, à partir d'un certain point dans le développement, une anticipation « à deux personnes »). Cependant, elle se prête d'emblée à une décomposition en composantes individuelles.

La probabilité, en tant que système de pondération des anticipations, se prête d'emblée à une transformation des enjeux incertains « à deux personnes » (« anticipations à deux personnes ») en un couple d'anticipations interprétables comme « personnelles » à propos de la partie personnelle de ce qui se matérialise collectivement. En effet, c'est pour Nash une affaire de « définition » que la pondération de deux « anticipations à deux personnes » ([A,B] et [C,D] pondérées respectivement par p et $(1-p)$ avec p compris entre 0 et 1) soit égale à : $[pA + (1-p)C, pB + (1-p)D]$.

On retrouve alors la propriété de linéarité pour les évaluations de chacune des personnes, dans ce cadrage « à deux personnes ». De plus, on voit que toute combinaison probabiliste d'anticipations sera elle-même une anticipation. Graphiquement, les utilités des deux personnes sont représentées dans le plan (dans un repère orthogonal avec un croisement des axes qui se situe au point de « non coopération »). Les aspects essentiels du problème sont bien incorporés, souligne Nash, dès lors que deux anticipations (collectives) indiscernables du point de vue des utilités pour chacun sont bien représentées par le même point dans le plan.

Nash impose (« *We wish to assume...* ») – et cela reflète des *normes* théoriques ayant un fort contenu prescriptif - la *convexité* et la *compacité* des ensembles de points représentant les « anticipations disponibles » du problème à deux personnes. Tout d'abord, entre deux points, une anticipation à représenter par un point situé sur le segment peut être obtenue comme combinaison de probabilité, au format $(p, 1-p)$ des anticipations qui se laissent représenter respectivement par les deux points extrêmes du segment. On peut ajouter (comme le fait Nash à un autre propos) que toute combinaison probabiliste d'anticipations disponibles – i.e. atteignable sur un tel segment pris dans l'ensemble des anticipations disponibles- sera elle-même une anticipation disponible. En conséquence (souhaitable) de la compacité, l'ensemble des points doit être borné (on peut donc le faire tenir dans un carré) ; et toute fonction

continue définie sur les utilités a une valeur maximale pour l'ensemble en un point de cet ensemble.

On trouve là, globalement, de quoi alimenter une approche individualiste et subjectiviste assumée, même si la référence reste l'anticipation « collective ». Le problème est en effet supposé parfaitement défini dès lors que l'on se concentre sur les enjeux représentables quantitativement à l'échelle près pour chacun des agents. La solution devant consister en anticipations « rationnelles » (en italiques dans le texte de Nash) au sujet des « gains » pour les négociateurs, ces anticipations devraient (*should*) être « réalisables par un accord approprié » entre eux. L'approche qui est développée indique avec netteté que le cadre d'analyse du marchandage importe au plan normatif. En effet, il conditionne notre rapport aux intérêts et aux possibilités d'entente. Comme le montre G. Giraud (2009, chap. 5), la comparaison des différentes solutions aux problèmes de partage ou de marchandage dépend des caractéristiques formelles du cadre d'analyse et des conditions que l'on pose: type de mesure des intérêts, propriétés d'invariance ou de symétrie. Dans des théories qui enveloppent une certaine normativité des actions, les normes épistémiques du champ d'étude interfèrent avec l'idée que l'on se fait de la raison pratique.

3. Prétentions, revendications et demandes légitimes

Les sciences économiques sont concernées par la négociation parce qu'elles sont des sciences du comportement qui s'occupent des rapports entre des finalités et des moyens (d'action ou d'organisation) et de l'allocation des ressources (habituellement des ressources rares ayant des usages alternatifs³) telle qu'elle s'effectue dans les interactions sociales ou institutionnelles. Les moyens ou ressources, précisément parce qu'ils peuvent répondre aux finalités poursuivies par différents acteurs dans la vie sociale, peuvent être au centre d'épisodes de négociation. Les règles ayant des conséquences pour l'allocation de ressources ou moyens (y compris les règles qui créent des arrangements institutionnels) peuvent aussi faire l'objet de négociations.

En tant que science de l'homme, l'économie est, la plupart du temps, attentive aux raisons qui sont à l'œuvre dans la vie sociale et qui se dévoilent dans la « compréhension » que l'on

³ V. à ce sujet : Lionel Robbins (1932).

arrive à en avoir ; c'est un aspect important de son enracinement dans un « individualisme méthodologique » au sens le plus large. En matière de négociation, l'approche économique considère les intérêts en présence mais le genre d'approche normative qu'elle développe s'appuie aussi sur d'autres considérations et cela concerne aussi, bien sûr, le champ politique.

Le développement de la théorie des jeux coopératifs a permis de doter l'analyse de la négociation d'un référentiel, en donnant accès à un traitement raisonné des occasions de coopération liées aux sous-groupes dans une société donnée. A la base de cette théorie, on trouve la perspective de l'amélioration collective de la situation des participants : les joueurs peuvent former des coalitions dans lesquelles leur stratégie est décidée en commun afin d'améliorer le gain des coalisés (Moulin, 1981). Plutôt que de « rapports de force » en un sens étroit, il s'agit donc d'appréhender une conflictualité assise sur des raisons mais qui est liée également aux aspects contingents de la manière qu'ont les agents de coexister les uns avec les autres.

Promouvoir un intérêt partagé, cela ne va pas sans l'abdication du pouvoir discrétionnaire de chacun relativement aux modalités d'action affectant sa propre situation. L'institution d'un pouvoir collectif - celui d'une coalition - n'est pas nécessairement considéré telle qu'en elle-même, mais elle doit être supposée possible si l'on considère que la théorie s'applique à des phénomènes du monde réel dans une société humaine. Tacitement, donc, se trouve mise en jeu la comparaison normative (ou peut-être plutôt *socialement normée*) par les agents, de la conservation ou de l'abandon de leur pouvoir discrétionnaire. L'hypothèse d'après laquelle les coalitions se forment lorsque leurs participants y trouvent intérêt n'est pas anodine, puisque la conservation d'une autorité indépendante, que l'on ne met pas en commun, peut à l'occasion être un enjeu significatif dans le monde social ordinaire. Négliger cette possibilité, c'est inévitablement choisir d'adopter une perspective directement conséquentialiste sur la normativité. C'est faire un choix normatif.

De plus, lorsqu'on en vient aux interprétations concrètes, il est loin d'être évident que la poursuite en commun des intérêts présents dans une coalition s'actualise en effet. A ce niveau, c'est le registre « positif » qui est privilégié puisque l'on traite des actions auxquelles il faut s'attendre et qui peuvent faire l'objet d'engagements fiables. Il y va cependant d'une positivité hypothétique. Elle renvoie à ce qui pourrait se produire mais non pas forcément à ce qui a lieu d'une manière effective.

Les notions d'engagement et de menace commune (exercée en commun du fait que l'on est ensemble) recouvrent une préoccupation d'effectivité pour des objectifs communs. A ce niveau aussi, il y a une dimension normative, qui est celle de l'efficacité entendue de la manière suivante. On *doit* être capable de viser quelque chose ensemble et de se comporter de manière à y parvenir dès lors qu'on en a collectivement le pouvoir (certainement sous la condition d'arrière-plan qu'un tel objectif soit considéré comme légitime). Si les intérêts qu'il est possible de servir ensemble en tant que membres d'une coalition reflètent un compromis interne à cette coalition, il faut que ce compromis soit *viable* en tant que base pour une action collective et comme système de motivation des individus. C'est une exigence normative d'un certain type, demeurant habituellement implicite.

D'ailleurs, les modèles de la théorie des jeux et leurs applications économiques ne servent pas exclusivement, en matière de négociation, à donner des repères pour des transactions effectives, sur la base de groupes délimités et de prétentions explicites. Il peut très bien s'agir d'éclairer une conflictualité diffuse dans une société qui abrite aussi, bien sûr, des opportunités de coopération, des menaces ou encore des ressources à produire en commun. Compte tenu de cette intrication, l'idée de négociation la plus générale est celle de la recherche de modalités permettant de coopérer d'une manière acceptable et viable. Il faut, si l'on veut, négocier les conditions de la coopération en société. En ce sens, les concepts coopératifs de la théorie des jeux, exprimant les occasions d'accords rationnels, peuvent s'interpréter comme des structures de négociation de tous avec tous.

Dans l'« équilibre fort » d'un jeu, aucune coalition n'a intérêt à changer unilatéralement de stratégie⁴. Si une coalition menace de se former, les autres joueurs sont assurés de décourager sa formation effective simplement en conservant leur stratégie. L'existant (le fait) est alors « stabilisateur » en ce sens. Dans une situation à deux joueurs, où les équilibres forts sont en même temps les équilibres de Nash *optimaux* au sens de Pareto, une véritable imbrication s'installe entre la stabilité (celle de l'équilibre fort) et la normativité (qu'exprime le principe de Pareto).

Le « cœur » d'un jeu est l'ensemble des issues qui sont telles que pour nulle coalition, compte tenu de la contre-stratégie possible du reste des agents, il ne soit possible de garantir à chaque membre de la coalition, par une stratégie donnée, une issue meilleure que le *statu*

⁴ Voir : Moulin (1981), p. 85-86.

*quo*⁵. Ici, on peut dire que le contrefactuel (l'adaptation qui se produirait si une stratégie était tentée) est stabilisateur. L'existence d'un cœur non vide et le fait de pouvoir se situer collectivement en un point qui lui appartienne donnent l'assurance que la situation est viable en un certain sens. Sans préjudice d'autres considérations, cela donne une raison normative *prima facie* de la considérer avec faveur.

De plus, la logique de la réaction stratégique est instrumentale pour élargir le domaine de la responsabilité d'une coalition : on examine non pas seulement ce qui résulterait de l'action des membres de la coalition, mais le genre d'issue qui pourrait émerger ou non par suite de la réaction des autres individus ou groupes dans la société. C'est une responsabilité indirecte, si l'on veut. Si le cœur est toujours vide, on est face à une configuration dans laquelle on ne peut pas donner cher des chances de la rationalité collective, au sens très élémentaire de la possibilité de se mettre d'accord les uns avec les autres avec une certaine stabilité ou fiabilité. Faute d'accord, l'effectivité de la poursuite en commun de buts ou valeurs reste lettre morte.

On appelle encore *imputation*, dans un jeu à deux joueurs, une issue qui est à la fois individuellement rationnelle (au sens où pour chacun le résultat est au moins égal au minimum garanti) et optimale au sens de Pareto⁶. Une telle issue représente pour chacun une prétention compréhensible, une revendication à prendre en compte (donc une prétention raisonnable en un certain sens) puisque l'on a simultanément la garantie que (1) chacun est individuellement rationnel et que (2) il n'est plus possible d'améliorer la situation d'un joueur sans détériorer celle de l'autre. Au plan normatif, la prise en compte d'une telle notion revient à combiner l'absence de gâchis dans l'adaptation individuelle et l'absence de gâchis collectif (pour les points de comparaison pertinents et en présupposant donc la meilleure adaptation individuelle possible). Il se trouve que sous des hypothèses de compacité des ensembles de choix et de continuité des indices d'utilité des joueurs, le cœur d'un jeu à deux joueurs est non vide et consiste précisément en l'ensemble des imputations.

Le maniement de notions de ce genre, dans la théorie des jeux et l'économie contemporaines (et aussi dans l'analyse politique) oblige à allier une vision pour ainsi dire « interne » des coalitions, fondée sur les souhaits de leurs membres, et une vision « externe » qui tient à ce que les coalitions ou agents peuvent s'imposer ou s'infliger les unes aux autres. Comme le

⁵ Voir : Moulin (1981), p. 91 sq.

⁶ Voir : Moulin (1981), p.96.

souligne H. Moulin (1981), la menace a un rapport essentiel avec l'acceptation de cette menace par les autres. Ce qui est en jeu est cette forme de reconnaissance qui fait qu'une coalition n'agit pas simplement pour provoquer l'émergence d'une certaine issue, mais tient compte des conséquences de la mise en œuvre de menaces.

C'est alors que la notion de cœur peut être « opératoire » et que se mettent en place des schèmes de dissuasion dans lesquels on peut voir aussi des dispositifs de coopération. On en vient ainsi, dans la théorie des jeux coopératifs, à étudier les vertus coopératives des menaces stabilisatrices, même si cela peut sembler quelque peu éloigné de l'intuition ordinaire. Il s'agit d'analyse structurelle et non pas directement de conseils donnés aux groupes d'agents mais il est vrai que dans le champ dit "coopératif" de la théorie des jeux, la caractérisation d'accords possibles peut contribuer à fixer des repères pour la délibération, en pratique, en contournant les arguments en faveur d'une approche "non normative" qui ont pu être élaborés à propos de la théorie non coopérative⁷.

En particulier, on s'intéresse aux imputations qui, dans les jeux à deux joueurs, peuvent être stabilisées par des menaces (de contre-stratégies). Ainsi, le « S-cœur » sera défini comme l'ensemble des imputations que l'on peut stabiliser par des menaces crédibles⁸. Une autre variante du cœur, le « beta-cœur », concernera l'ensemble des issues x qui sont telles que pour toute coalition, il existe des actions d'autres agents qui sont telles que, quelles que soient les actions de la coalition considérée, le résultat pour chaque membre de la coalition ne soit pas uniformément meilleur qu'en x ⁹. Alors, on peut dire que les joueurs extérieurs à la coalition considérée sont en mesure de faire pièce à une « déviation » de cette coalition avant qu'elle n'émerge - sans en connaître le détail, donc.

Cette indépendance par rapport à des stratégies à contrer donne une sorte d'*effectivité* formelle à l'accord à protéger, quelles que soient ses propriétés par ailleurs. Une telle effectivité peut s'interpréter comme une résistance sociale aux déviations. Dans ce genre d'analyse (voir Moulin, 1981), on voit que la normativité intrinsèque associée à des issues du jeu (en raison du niveau d'utilité qu'elles assurent aux uns et aux autres) s'accompagne d'une

⁷ Voir : De Bruin (2004), p.178 sq.

⁸ Voir : Moulin (1981), p.101.

⁹ Voir : Moulin (1981), p.108.

autre forme de normativité, qui tient à une forme de résistance de certaines de ces issues, en vertu des modalités contingentes de la coexistence des agents.

On remarque aussi que l'accès aux qualités formelles d'effectivité ou de résistance repose sur une présomption : les agents considérés poursuivent bien leur intérêt tel qu'il est spécifié, entendu comme l'orientation fixée par les valeurs que l'on prête à ces agents. A ce niveau, il est certain qu'il y a une imbrication très forte du « positif » (les comportements ou actions prévisibles) et du « normatif », dès lors du moins que l'on interprète bien la théorie mathématique en termes de choix pour des agents.

Dans les « jeux sous forme caractéristiques » on suppose donnée la possibilité de la coopération et l'on étudie les arbitrages pour ce qui concerne la répartition des bénéfices de la coopération. Toute coalition se voit alors attribuer une « valeur » qui s'interprète comme le pouvoir de cette coalition. Compte tenu des origines économiques des notions que l'on manie dans ce champ (comme le noyau, la valeur de Shapley, le nucleolus...), un cas privilégié est la répartition du surplus de production et, pour la valeur d'une coalition, on s'intéressera alors typiquement à une interprétation dans les termes de « ce que la coalition pourrait produire » (pour elle-même et toute seule).

Par ce biais encore, si l'interprétation concrète doit être substantielle, il y a nécessairement une complémentarité entre la description « positive » des capacités des groupes (sous l'hypothèse qu'ils font de leur mieux) et les « solutions » normatives associées à des concepts de « valeurs » et dont on discute volontiers la portée et les limites à la lumière des théories de l'impartialité, de la justice ou de l'équité. Dans ce cadre, une imputation sera un vecteur de grandeurs (une par joueurs) tel que la somme de ces grandeurs est la valeur de l'ensemble des joueurs, avec la contrainte que, pour chacun, la grandeur qui lui est attribuée soit supérieure ou égale à la valeur du singleton formé par ce seul joueur « seul de son côté », ce qui s'interprète comme une contrainte de participation.

Le « noyau » est alors l'ensemble des imputations x telles que toute coalition a un surplus positif ou nul : $x(S)$ est supérieur ou égal à la valeur de la coalition S ¹⁰. C'est l'ensemble des partages possibles du surplus global dans la société pour lesquels aucune coalition ne peut élever une objection effective en se retirant du jeu pour subsister par elle-même.

¹⁰ Voir : Moulin (1981), p.179.

Observons que la question des menaces effectives donne lieu à parler d'« objection » existante ou non. Le souci de la stabilité ou de la stabilisation recoupe des exigences de rationalité et le souci d'un engagement possible de la collectivité dans une action collective cohérente et bénéfique. Cependant, on peut admettre aussi que ce souci de stabilité se trouve dans un rapport, étroit avec l'absence de contre-mobilisation. Il y a là une orientation normative et cette primauté reconnue au caractère « effectif » des solutions peut être mise en contraste avec l'importance des utopies et avec la valorisation des engagements pour eux-mêmes (en raison de leur valeur expressive) dans la vie sociale qui nous est familière.

D'autre part, alors qu'il s'agit de théories très profondément ancrées dans l'analyse de l'interaction (ce qui est toujours mis en avant dans les présentations qui valorisent les applications, comme dans Friedman 1986), une référence importante est faite aux possibilités de retrait. La primauté des engagements collectifs nous situe assez loin de l'individualisme étroit, celui d'un individu replié sur lui-même. La référence à une sorte de séparatisme collectif est primordiale. Cela procède d'un genre d'enquête dans lequel, simultanément, la possibilité de jouir en commun des avantages de la coopération ne va pas de soi et des arguments ou calculs sont disponibles, qui permettent de définir ce qui serait possible pour un groupe, abstraction faite de son inclusion dans une société plus large.

4. Viabilité et effectivité dans une analyse formelle du compromis

Dans la théorie proposée par J. Abdou et H. Keiding (2019) pour l'analyse qualitative de la formation de compromis, le thème de la viabilité des arrangements sociaux remonte au premier plan en tant que source de la normativité des accords. A ce titre, c'est un exemple de l'effort de compréhension des virtualités de négociation présentes dans la société. Les considérations relatives à la délégation ou à la représentation y jouent un rôle central; or, ce sont des notions qui renvoient à la délibération collective, laquelle peut être structurée par des principes ayant une portée normative. Plus précisément, il s'agit d'examiner les conditions dans lesquelles la délibération collective peut mener à la formation effective des compromis nécessaires, dans les cas où l'application des règles ne fournit pas de solution simple aux acteurs sociaux.

Dans cette construction, la thématique de la *viabilité* et des configurations subsume élégamment celle de l'effectivité. La juxtaposition de deux niveaux d'agents (éléments de E,

éléments de N) donne une grande profondeur de champ à la théorie. Dans l'étude stratégique de la conflictualité, on est surtout intéressé par les conditions de l'élimination graduelle des configurations non viables. Ce "*principe de conflit décroissant*" a un statut qui semble intéressant au regard de la dichotomie normatif-positif. Dans l'univers de l'« effectivité » des jeux coalitionnels : on s'intéresse à l'élimination des ensembles d'agents qui sont tels que, pour un certain profil au moins, il soit impossible de trouver une alternative capable d'inhiber tout exercice de pouvoir par un agent.

Ici, on ne s'intéresse pas seulement à l'inhibition, mais aussi à la réalisation d'opportunités de dialogue amélioré. Une dimension plus positive est notable et la théorie peut valoir comme une analyse de voies favorables à la construction de compromis ou de négociations réussies, dans des situations où rien ne semble facile de prime abord. C'est aussi une manière de ne pas s'en tenir à la dichotomie opposant ceux qui sont « avec nous » à ceux qui sont « contre nous » et dont il faudrait « bloquer » les menées.

On a parfois placé des espoirs quelque peu excessifs, en théorie politique, dans la capacité de la relation ami-ennemi à éclairer le champ entier du politique et de ce qu'il y a de « politique » dans la vie sociale d'une manière générale. En réalité, la conflictualité humaine est traversée de coopération (y compris par la menace), d'occasions de dialogue et de recherche d'accord. L'argumentation et l'analyse des positions en présence jouent un rôle crucial dans les rapports entre groupes ayant des difficultés à coexister d'une manière négociée. De plus, la configuration des groupes susceptibles d'être amis ou ennemis est mouvante : elle abrite des réallocations à la faveur d'alliances recomposées d'une manière parfois ponctuelle, en lien avec les problèmes examinés. Enfin, dans la mesure où les groupes peuvent s'appuyer les uns les autres dans certaines démarches, ou se représenter les uns les autres auprès d'autres groupes, leur inimitié éventuelle est une chose toute relative.

S'il y a simplement une relation ami-ennemi, aucune coexistence n'apparaît viable : l'un veut simplement se débarrasser de l'autre en cas d'inimitié. Dans la structure formelle qui est proposée, la relation de viabilité qui lie des agents ou forces (formant un simplexe dans le modèle) peut apparaître comme une manière de prendre en compte la conflictualité mais en allant au-delà de la relation ami-ennemi. Le genre de conflictualité que la théorie prend pour objet est la co-présence de plusieurs entités non viables les unes avec les autres. Le "compromis" est une solution du conflit, un retour à la viabilité (ou compatibilité mutuelle). Il s'inscrit dans une structure de relations.

Le concept de « structure politique » - mathématiquement, un complexe simpliciel - est corrélé avec un concept très générale de « viabilité », ouvert à différentes préoccupations normatives ou descriptives. En introduisant l'univers de l' « effectivité » (à travers le prisme de la structure d'effectivité dans les jeux coalitionnels), on réinterprète la viabilité d'une manière beaucoup plus déterminée et étroite, comme *stabilité*.

En elle-même, la viabilité a vocation à traduire l'existence de quelque chose de commun. Il ne s'agit pas forcément de l'unité ou de la convergence, mais de la capacité de construire quelque chose ensemble (fût-ce avec du désaccord, des valeurs différentes ou des intérêts partiellement conflictuels), dans une sorte d'équilibre reconnu des raisons existantes. La viabilité généralise la notion de « stabilité » comprise selon l'effectivité ; cette stabilité intervient ici dans la manière « standard » de se donner une « configuration » de pouvoir.

Par ailleurs, dans la théorie d'Abdou et Keiding, la notion centrale de « délégation amicale » (dans la construction de compromis) repose sur la "permanence d'une certaine présence des intérêts de ceux qui donnent délégation". Un élément central est le fait pour le délégué d'être stable avec toute configuration stable dans laquelle le mandant joue un rôle. L'alignement relativement préservé des intérêts permet d'aller au-delà de la coopération par la menace et les possibilités de retrait sans reste, pour ouvrir sur une morphologie des délégations et des représentations qui permettent d'envisager des accords sur la base d'une certaine continuité des intérêts impliqués.

Dans ces conditions, la construction de compromis dans la société n'est pas fondée sur le marchandage immédiat mais sur des mécanismes de délégation et de représentation qui permettent à la société d'être viable alors que cela n'a rien d'évident. Se retirer du jeu devient la figure majeure de la construction de compromis, pour des agents qui comprennent que leur présence maintenue peut être tout à la fois une chance et un problème, selon la nature contingente de l'interaction sociale considérée. Orientée vers la résolution de crise, une telle approche livre une approche de la négociation que l'on peut dire structurelle, fondée sur les caractéristiques de la coexistence des coalitions virtuelles présentes dans la société.

Selon le schéma d'analyse proposé, les négociations qu'impose le retour à la « viabilité » impose des retraits qui ont toutes les chances de coïncider, en pratique, avec le crève-coeur de l'abstention de la participation, de la « mise à l'écart ». En pratique, un tel retrait n'est pas nécessairement compensé d'une manière globalement satisfaisante, grâce à des compensations au regard d'objectifs définis. Toutefois, l'analyse normative permet de différencier différents

types de retraits compatibles avec la négociation de solutions. Selon le cas, la conservation du poids de certains agents ou forces dans la recherche de solutions sera plus ou moins marquée. Pour ces agents ou forces, donc, les exigences d'un compromis nécessaire à la recherche de solutions seront plus ou moins difficiles à accepter. La combinaison de la recherche de la viabilité et d'un dosage du degré de "mise à l'écart" des uns ou des autres permet de cerner les contours de compromis possibles. D'une certaine façon, c'est alors l'ensemble de la société qui négocie les conditions de la propre coexistence et la généralité du cadre d'analyse suggère qu'il est utile de considérer les choses sous cet angle pour trouver un accès aux solutions possibles, dans des conditions où le marchandage direct épuise vite ses ressources. Derrière la logique de la négociation pour trouver des solutions, on cherche ainsi à caractériser une logique de compromis traversant la société et les forces qu'elle abrite.

5. Conclusion

A propos de la compréhension de la négociation et de quelques notions apparentées (marchandage, compromis construit), on doit prendre la mesure de la pluralité des registres de normativité. Ils sont à l'œuvre dans le choix des éléments typiques des explications ou des prévisions concernant les opérations de négociation. Dans les hypothèses formées à propos de ces éléments, lorsqu'on se situe dans l'orbite des approches dites « économiques », il y a des éléments de normativité qui contribuent à circonscrire le champ d'étude, et qui apparaissent ainsi constitutifs de ce qu'il est et de ce qu'il peut être aussi longtemps que l'analyse prend racine dans le sol des sciences économiques (et éventuellement de leurs ramifications dans des disciplines voisines).

Si proche soit-elle des « intérêts » en présence, l'approche économique de la négociation voisine avec des questions plus générales et dont la nature n'est pas spécialement économique en elle-même : attentes concernant le comportement des coalitions, recherche active de solutions, viabilité des groupes sociaux et gestion de la conflictualité, construction de compromis. Il en résulte une grande montée en généralité, bien au-delà du cas du marchandage bilatéral, et d'une manière qui conduit à s'intéresser à des formes de compromis diffuses dans les groupes d'agents.

La contribution de la théorie des jeux coopératifs donne beaucoup de poids à l'analyse de l'évitement de la formation de contre-stratégies. Au demeurant, on peut faire observer que le genre de stabilisation qui concerne les mécanismes par lesquels la société montre qu'elle est capable d'un « retour à l'ordre » lorsque l'ordre est perturbé est traditionnellement un point de

contact entre normativité et positivité - par exemple, dans la caractérisation chez Bergson dans *Les Deux sources de la morale et de la religion* du « tout de l'obligation », c'est la clé d'une tentative pour circonscrire à partir des faits positifs ce qu'est, fondamentalement, le phénomène moral en société, qui se présente habituellement à nous sous une forme « normative », voire prescriptive.

La normativité qui se déploie dans l'analyse théorique générale de la négociation ou du compromis s'éloigne de la normativité centrée sur le bien-être et les partages qui s'est épanouie en « économie du bien-être » ou dans le noyau proprement économique du champ en partie interdisciplinaire qu'est « l'économie normative ». Cette normativité plus large, ou diversifiée, est susceptible de nourrir en retour l'approche économique. Elle attire l'attention sur les conditions de la viabilité et de la stabilité des arrangements sociaux, par exemple dans la recherche de règles permettant de trouver des accords, de fixer un cap commun à propos d'enjeux collectif. L'approfondissement des outils de l'analyse témoigne, dans ce champ, d'exigences de compromis qui concernent fondamentalement la participation ou la non-participation à des groupes investis de la recherche de solutions. En ce sens, la normativité propre à la négociation en société renvoie à la représentation et à la concertation, pas seulement à l'équilibre ou à l'harmonie entre des prétentions dictées par des intérêts qui se rencontrent d'une manière directe autour d'enjeux présents et circonscrits.

Références

- Abdou, J. et H.Keiding 2019 « A Qualitative Theory of Conflict Resolution and Political Compromise », *Mathematical Social Science*, 98, p.15-25.
- De Bruin, B. 2004 *Explaining Games. On the Logic of Game-theoretic Explanations*. Amsterdam, ILLC.
- Friedman, J.W. 1986 *Game Theory with Applications to Economics*. New York et Oxford, Oxford University Press.
- Giraud, G. 2009 *La Théorie des jeux*. Paris, Flammarion, 3e éd. (1e éd. 2000).
- Moulin, H. 1981 *Théorie des jeux pour l'économie et la politique*. Paris, Hermann.
- Nash, J.F. (Jr.) 1950 « The Bargaining Problem ». *Econometrica*, 18 (2) p.155-162.
- Raiffa, H. 1982 *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge, MA, Harvard University Press.

Raiffa, H., Richardson, J. and Metcalfe, D. (2003). *Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision*. Cambridge, MA, Harvard University Press.

Robbins, L. 1932 *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londres, Macmillan (2^e éd. 1935).

Saint-Sernin, B., 1973 *Les Mathématiques de la décision*. Paris, Presses Universitaires de France.

Séris, J-P. 1974 *La Théorie des jeux*. Paris, Presses Universitaires de France.