

Rationalité, non-rationalité et théorie prospective : un programme de recherche sur la gestion des crises internationales

Rationality, Non-Rationality and Prospect Theory : A Research Agenda for International Crisis Management

Frank Harvey

Volume 27, Number 1, 1996

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/703557ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/703557ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Harvey, F. (1996). Rationalité, non-rationalité et théorie prospective : un programme de recherche sur la gestion des crises internationales. *Études internationales*, 27(1), 5–31. <https://doi.org/10.7202/703557ar>

Article abstract

The strength of rational choice theory and the decision models derived from its axiomatic base (e.g., expected utility, game theory, deterrence, etc.) has always depended on the degree to which the theory's underlying assumptions offer at least a close approximation of reality. Proponents of political psychology have compiled what appears to be an impressive body of evidence against the utility of theories derived from these assumptions. Decision-makers, particularly in a time of crisis, are either unwilling or unable to live up to the demands of rationality. Conflicting empirical evidence from rational choice theorists continues to fuel the debate.

In the absence of any attempt to identify areas of consensus, theoretical progress on the question of how to effectively manage international crisis will remain elusive. In the conviction that this ongoing debate has become counterproductive to the development of crisis management theory, the following paper attempts, in part, to identify areas of consensus and to develop an alternative research agenda around Prospect Theory.

Rationalité, non-rationalité et théorie prospective : un programme de recherche sur la gestion des crises internationales

Frank HARVEY*

ABSTRACT — *Rationality, Non-Rationality and Prospect Theory : A Research Agenda for International Crisis Management*

The strength of rational choice theory and the decision models derived from its axiomatic base (e.g., expected utility, game theory, deterrence, etc.) has always depended on the degree to which the theory's underlying assumptions offer at least a close approximation of reality. Proponents of political psychology have compiled what appears to be an impressive body of evidence against the utility of theories derived from these assumptions. Decision-makers, particularly in a time of crisis, are either unwilling or unable to live up to the demands of rationality. Conflicting empirical evidence from rational choice theorists continues to fuel the debate.

In the absence of any attempt to identify areas of consensus, theoretical progress on the question of how to effectively manage international crisis will remain elusive. In the conviction that this ongoing debate has become counterproductive to the development of crisis management theory, the following paper attempts, in part, to identify areas of consensus and to develop an alternative research agenda around Prospect Theory.

La force de la théorie des choix rationnels et des modèles de décision qui découlent de sa base axiomatique (par exemple, l'utilité marginale, la théorie des jeux, la dissuasion, etc.) a toujours dépendu du degré auquel ses postulats sous-jacents offrent une représentation exacte de la réalité. Si les dirigeants se révèlent incapables, en particulier lors d'une crise des affaires extérieures, de traiter les renseignements de façon relativement claire et directe, d'inventorier les options et d'en estimer les chances de succès, d'en évaluer les conséquences selon les valeurs qu'ils veulent défendre et, enfin, de choisir les actions qui permettent d'optimiser le rendement prévu (par exemple, choisir l'option qu'ils croient, à ce moment-là, être dans leur intérêt), alors toute théorie découlant de ces postulats serait de peu de valeur. Telle est précisément la thèse des tenants de la psychologie politique qui ont amassé une quantité impressionnante d'arguments contre les modèles de choix rationnels. Les pathologies de décision mentionnées dans la littérature comprennent les limitations perceptives, le piètre traitement des données et la recherche insuffisante d'options et d'objectifs, la rigidité cognitive, les préjugés de motivations, les décisions de groupe et les obstacles bureaucratiques et organisa-

* Professeur au Département de science politique de l'Université Dalhousie, Halifax, Nouvelle-Écosse, Canada

tionnels¹. En somme, particulièrement en temps de crise, les dirigeants ou bien ne veulent pas, ou bien ne peuvent pas, agir de façon rationnelle.

Bien sûr, les défenseurs de la théorie des choix rationnels opposent à leurs critiques une masse d'arguments contraires qui continuent d'alimenter la polémique, chaque école mettant en relief les cas qui vérifient leur version de la réalité tout en rejetant les constatations et les recommandations de l'école opposée. Toutefois, en l'absence de toute tentative pour faire ressortir les points communs entre les deux écoles, il est peu probable que des progrès théoriques soient accomplis sur la question de la «gestion des conflits». L'objectif de cette étude est donc de faire ressortir ces points communs et de concevoir un programme de recherche plus unifié.

Outre l'introduction et la conclusion, l'article est divisé en cinq sections. La première section expose brièvement les arguments et les points forts respectifs des deux écoles. Dans la deuxième, des arguments de nature plus logique qu'empirique défendent l'utilité de la théorie du choix rationnel comme outil pour comprendre la gestion des conflits. Les grandes lignes de la théorie prospective, laquelle est une version modifiée de la théorie de l'utilité marginale, sont résumées dans la troisième section. Elles forment un autre modèle de prise de décision en situation de risques dans lequel des points

-
1. O. R. HOLSTI, R. C. NORTH and R. BRODY, «Perceptions and Actions in the 1914 Crisis», in J. D. SINGER (Dir.), *Quantitative International Politics: Insights and Evidence*, New York, New York Free Press, 1968; Robert JERVIS, *Perception and Misperception in International Politics*, Princeton, Princeton University Press, 1976; I. L. JANIS and Leon MANN, *Decision Making*, New York, Free Press, 1977; Avi SHLAIM, *The United States and the Berlin Blockade, 1948-1949*, Berkeley, University of California Press, 1983; Janice Gross STEIN, «Calculation, Miscalculation, and Conventional Deterrence 1: The View from Cairo», dans Robert JERVIS, Richard LEBOW and Janice STEIN, *Psychology and Deterrence*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1985; David WELCH, «Crisis Decision – Making Reconsidered», *Journal of Conflict Resolution*, 33, 1989, pp. 430-445; Glenn PAIGE, *The Korean Decision: June 24-30*, New York, Free Press of Glencoe, 1968; Janice Gross STEIN and Raymond TANTER, *Rational Decision-Making: Israël's Security Choices*, Columbus, Ohio State University Press, 1980; Richard Ned LEBOW, *Between Peace and War: The Nature of International Crises*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1981; Robert JERVIS, Richard N. LEBOW and Janice G. STEIN, *op. cit.*; Blemma STEINBERG, «Shame and Humiliation in the Cuban Missile Crisis: A Psychoanalytic Perspective», texte présenté à *Annual Meeting of the International Society for Political Psychology*, Tel Aviv, Israël, 1989; I. L. JANIS, *Groupthink* (2^e ed.), Boston, Houghton Mifflin, 1982; Paul T'HART, «Coping with Groupthink in Government: Do We Have a Problem and if so, Should We and Can We Do Something about it?», texte présenté à *Annual Meeting of the International Studies Association*, Washington DC, 29 March – 1st April 1994; Graham T. ALLISON, *Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*, Boston, Little Brown, 1971; Morton H. HALPERIN and Arnold KANTER, «The Bureaucratic Perspective», in Robert ART and Robert JERVIS (Dir.), *International Politics: Anarchy, Force, Political Economy, and Decision-Making* (2^e ed.), Boston/Toronto, Little Brown & Co, 1985, pp. 439-468; Robert ART, «Bureaucratic Politics and American Foreign Policy: A Critique», dans Robert ART et Robert JERVIS (Dir.) *op. cit.*, pp. 467-490; S. D. SAGAN, «Nuclear Alerts and Crisis Management», *International Security*, 1985, 9 (4), pp. 99-104; Richard Ned LEBOW and Janice G. STEIN, «Deterrence: The Elusive Dependent Variable», *World Politics*, XLII, 1990, pp. 336-369.

d'entente souvent sous-estimés ou ignorés dans la polémique sont mis en évidence. La quatrième section, propose un cadre d'analyse conçu pour aider à identifier les interactions (par exemple, les preuves) susceptibles de confirmer ou d'infirmer les prévisions découlant de la théorie prospective. Dans la cinquième section, une étude des résultats préliminaires de l'analyse de la conduite des États-Unis et de l'URSS durant la guerre du Yom Kippur (1973) souligne l'utilité de la théorie prospective et démontre qu'elle peut expliquer logiquement des décisions qu'on présente traditionnellement comme des anomalies du choix rationnel. Enfin, un résumé des résultats et une ébauche de programme de recherche unifié concluent l'article.

I – La psychologie politique contre la théorie des choix rationnels

Du point de vue de la psychologie politique, il existe deux principaux modèles de décision : « cognitif » et « motivationnel ». Selon le modèle cognitif, les limites cognitives des êtres humains pour la résolution de problèmes et le traitement d'informations nuisent fréquemment à la prise de décision rationnelle². Plus spécifiquement, les préjugés cognitifs, qui découlent des structures de croyances antérieurement établies, prédisposent souvent les dirigeants à croire et à traiter les informations conformes à leurs attentes et à nier celles qui vont à l'encontre de ces croyances³. Les dirigeants réinterprètent, changent, nient ou même ignorent les informations contradictoires ou nouvelles auxquelles ils sont confrontés. La structure des croyances d'une personne peut être modifiée superficiellement, mais il ne se produit de changements majeurs que s'il y a suffisamment d'information pour mettre clairement en doute les croyances antérieures⁴.

Alors que Jervis et d'autres font ressortir la façon dont les processus cognitifs affectent les décisions, d'autres modèles de décision soulignent l'importance de la « motivation » comme source de problèmes perceptifs⁵. Souvent, notamment dans des situations de crise, les dirigeants sont assaillis de doutes et d'incertitudes et se montrent généralement réticents à prendre des décisions irrévocables. Pour alléger le stress psychologique qu'ils doivent endurer lors de la prise de telles décisions, les leaders ont tendance à remettre la décision à plus tard, à en refuser la responsabilité ou à crâner (exagérer les effets positifs de l'action quels qu'en soient les avantages)⁶; toutefois, rien de tout cela n'est propice à une prise de décision rationnelle.

-
2. LEON FESTINGER, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford, Stanford University Press, 1957 ; LEON FESTINGER, *Conflict, Decision and Dissonance*, Stanford, Stanford University Press, 1964 ; ROBERT JERVIS, *Perception and Misperception in International Politics*, *op. cit.* ; O. R. HOLSTI, « Foreign Policy Decision-Makers Viewed Psychologically : « Cognitive Process Approaches », dans J. N. ROSENAU (Dir.), *In Search of Global Pattern*, New York, Free Press, 1976 ; RICHARD NED LEBOW, *Between Peace and War : The Nature of International Crises*, *op. cit.*
 3. ROBERT JERVIS, *Perception and Misperception in International Politics*, *op. cit.*
 4. *Idem.*
 5. I. L. JANIS et L. MANN, *op. cit.* ; R. LEBOW et J. STEIN, *op. cit.* ; B. STEINBERG, *op. cit.*
 6. I. L. JANIS et L. MANN, *op. cit.*

En dépit de leurs différences, les modèles «cognitif» et «motivationnel» soutiennent tous deux que les leaders souffrent d'un certain nombre de pathologies de la décision; des preuves empiriques abondantes ont été amassées à l'appui de cette thèse⁷. En effet, plusieurs études montrent qu'en temps de crise, les dirigeants s'appuient sur leurs expériences passées pour définir les réalités présentes, ils rationalisent leurs décisions *a posteriori*, ils sont sourds aux informations susceptibles de jeter un doute sur les engagements antérieurs, ils surévaluent leur conduite passée et négligent les réalités présentes, ils font des analogies inappropriées avec le passé pour trouver des solutions aux problèmes présents, ils restent sourds aux avertissements, ils interprètent mal les indices, ils omettent les points de vue différents ou les nouvelles informations, ils ne tolèrent pas l'ambiguïté, ils tendent à faire porter le fardeau de la responsabilité par leurs adversaires, ils considèrent leurs propres options comme limitées et celles de leurs adversaires comme étendues et ainsi de suite⁸. Deux études de cas exhaustives des processus de décisions en 1914 et lors de la crise des missiles à Cuba en 1962⁹, l'excellente recherche de Jervis sur les mauvaises perceptions, et plusieurs études sur les conflits au Moyen-Orient ont aussi contribué aux arguments de plus en plus abondants contre le modèle rationnel¹⁰. Des preuves additionnelles tirées du travail très connu de Janis sur les décisions de groupe ont démontré que les leaders censurent souvent l'information et les points de vue différents afin de préserver le bien-être émotionnel et l'unité du groupe. Les pressions qui influencent la conformité du groupe sont particulièrement fortes en temps de crise internationale, lorsque l'usage de la force militaire est une option envisageable.

Les opposants à la psychologie politique rétorquent qu'il convient, avant de juger de la validité de tous ces arguments, de poser plusieurs questions conceptuelles et méthodologiques. Tout d'abord, certaines théories de cette école ont été empruntées à la psychologie proprement dite, comme si les situations étudiées étaient généralement comparables, qu'il s'agisse d'import-

7. O. R. HOLSTI et Alexander GEORGE, «The Effects of Stress on the Performance of Foreign Policy Makers», dans C. P. COTTER (Dir.), *Political Science Annual: An International Review*, Indianapolis, Bobbs-Merrill, 1975; Jerrold M. POST, «The Impact of Crisis-Induced Stress on Policy Makers», dans Alexander GEORGE (Dir.), *Avoiding War: Problems of Crisis Management*, San Francisco, Westview Press, 1991.

8. On a loué l'application par PAIGE, *op. cit.*, du cadre de décision de Snyder, Bruck et Sapin comme l'une des investigations les plus exhaustives de la prise de décision américaine durant l'invasion de la Corée de 1950. G. H. SNYDER, H. W. BRUCK et BURTON SAPIN (Dir.), «Decision-Making as an Approach to the Study of International Politics», dans *Foreign Policy Decision-Making*, New York, The Free Press, 1962. À l'aide de ce cadre, Paige analysa les aspects normatifs, informationnels et organisationnels de la politique étrangère des États-Unis sur une période de six ans et confirma ainsi plusieurs affirmations sur la prise de décision découlant de la psychologie politique.

9. O. R. HOLSTI, «The 1914 Case», *American Political Science Review*, LIX (June), 1965, pp. 365-378; O. R. HOLSTI, R. C. NORTH et R. BRODY, «Perceptions and Actions in the 1914 Crisis», dans J. D. SINGER (Dir.), *Quantitative International Politics: Insights and Evidence*, New York, Free Press, 1968.

10. R. JERVIS, *op. cit.*; R. JERVIS, R. N. LEBOW et J. G. STEIN, *op. cit.*

tantes décisions de politique extérieure ou d'autres types de décision. L'argument principal est que la conduite à expliquer prend en fin de compte racine, dans les deux cas, dans la psychologie humaine. Il n'est toutefois pas évident que de telles généralisations, d'un cas à un autre, soient appropriées ou même réalistes par égard aux opportunités et aux contraintes spécifiques à différentes situations. Ainsi, à l'origine, les évaluations du «stress» et de la prise de décision ont eu lieu sur des sujets dans des expériences contrôlées, dans des simulations ou sur des gens d'affaires dans une société¹¹. Plusieurs des résultats notés par Janis et Mann et Lebow, deux études fréquemment citées, reposent sur «les réactions aux avertissements urgents de désastres imminents posant des menaces pour la vie, comme des maladies graves, des contaminations radioactives, des tremblements de terre, des tornades, des inondations et des bombardements aériens¹²». Dans le meilleur des cas, tous ces tests ne sont que de très loin analogues aux crises entre États. Il faut donc des arguments plus convaincants pour établir un lien entre de telles recherches et, disons, la conduite éventuelle des États-Unis et de l'URSS durant une crise internationale grave (par exemple Cuba en 1962).

En outre, plusieurs des théories psychologiques empruntées ont été discréditées (ou ont été en tout cas nuancées sérieusement) par les psychologues qui en étaient les auteurs. Ainsi, selon Fleming la recherche sur la conformité de groupe (*groupthink*) «a diminué durant les années 1960 lorsqu'il s'est avéré que les résultats expérimentaux ne confirmaient pas les théories et qu'on a mis en évidence des problèmes dans les expériences originales¹³». Ironiquement, quelques-unes des études antérieures, rarement citées par les tenants de la théorie, ont démontré qu'il existait une corrélation positive entre la conformité et la faiblesse des sentiments d'acceptation par le groupe¹⁴. Quoique Janis modifia plusieurs de ses points de vue avec le temps, sa thèse des décisions de groupe continue d'être largement citée et acceptée comme une critique légitime de la théorie des choix rationnels¹⁵. C'est cette acceptation très généralisée d'une thèse relativement faible qui devrait être mise en question, en particulier si on considère le mince «changement d'opinion» de Janis dans ses travaux ultérieurs.

11. Paula FLEMING, «Unstable Ground: The Rationality Critique of Deterrence Theory», texte présenté à *Annual Meeting of the American Political Science Association*, Washington D. C., 1991, p. 7.

12. I. L. JANIS et L. MANN, *op. cit.*, p. 52.

13. P. FLEMING, *op. cit.*, p. 7.

14. Voir Fleming pour une discussion approfondie des arguments opposés et d'autres problèmes présentés par les expériences antérieures.

15. I. L. JANIS, *Crucial Decisions: Leadership in Policy Making and Crisis Management*, New York, Free Press, 1989; G. M. HEREK, I. L. JANIS et Paul HUTH, «Decision Making During International Crises: Is the Quality of Process Related to Outcome?», *Journal of Conflict Resolution*, 1987, vol. 31, pp. 203-236; «Quality of U. S. Decision Making During the Cuban Missile Crisis: Major Errors in Welch's Reassessment», *Journal of Conflict Resolution*, 1989, vol. 33, pp. 446-459.

Les expériences psychologiques contrôlées ne constituent pas la seule source d'arguments empiriques des critiques de la théorie des choix rationnels. On cite souvent de sérieuses études de cas pour illustrer la nature pathologique de la prise de décision en situation de crise¹⁶, quoique ces études présentent aussi des problèmes sérieux :

les agents sont rarement conscients des processus psychologiques subtils dont ils sont les sujets et, lorsqu'ils sont conscients que de tels processus ont contribué à l'échec d'une politique, il est peu probable qu'ils l'admettent¹⁷.

Il y a très peu de preuve directe que de tels processus existent ou ont jamais existé. Plus important encore, comme plusieurs de ces études portent entièrement sur des programmes politiques qui ont échoué, les éléments de preuve choisis inclinent d'emblée vers les propositions mises à l'épreuve. Il y a une tendance inévitable, en d'autres mots, à sélectionner les cas qui prouvent la théorie. En même temps, le modèle de rechange (des choix rationnels) est d'ordinaire rendu opérationnel (défini) de façon à rendre la vérification empirique presque impossible. Les descriptions données aussi bien par Allison et Stein des processus «quintessentiels» de décision rationnelle, par exemple, reposent explicitement sur un ensemble de suppositions irréalistes, particulièrement en temps de crise¹⁸. Contrairement aux suppositions de ces théoriciens, la rationalité ne requiert pas une information complète ou une recherche exhaustive des solutions de rechange, des objectifs et des conséquences. En fait, il est souvent irrationnel d'entreprendre une telle recherche si le coût marginal de la poursuite des recherches dépasse le gain marginal qu'elles permettent de faire¹⁹. De même, la théorie des choix rationnels n'exige pas que les dirigeants calculent réellement les coûts et les avantages de chaque option ou qu'ils mesurent les probabilités et les usages de chaque résultat différent. Ceci aussi serait irrationnel dans la plupart des cas.

Un autre problème présenté par les modèles non rationnels est la supposition qu'ils fournissent d'une façon ou d'une autre un outil analytique plus poussé, pour comprendre et expliquer les relations internationales, que les modèles dérivés de la perspective des choix rationnels²⁰. Il est peut-être vrai que les individus (y compris les leaders internationaux) sont influencés par une diversité de pressions psychologiques subconscientes – par exemple, la rigidité cognitive ; le besoin de sécurité émotive ; les désirs inconscients d'allégeance et de conformité au groupe ; les préjugés motivationnels subjek-

16. R. JERVIS, R. LEBOW et J. STEIN, *op. cit.*

17. P. FLEMING, *op. cit.*, p. 2.

18. G. T. ALLISON, *op. cit.* ; Janice STEIN et Louis PAULY (Dir.), *Choosing to Cooperate: How States Avoid Losses*, Baltimore/London, The Johns Hopkins University Press, 1993, p. 32.

19. Bueno de MESQUITA et David LALMAN, *War and Reason*, New Haven, Yale University Press, 1992.

20. Sidney VERBA, «Assumptions of Rationality and Nonrationality in Models of the International System», dans James N. ROSENAU (Dir.), *International Politics and Foreign Policy*, New York, The Free Press, 1969.

tifs ; une pulsion humaine agressive fortement enracinée²¹ ; une personnalité compulsive, narcissique ou paranoïaque²². Mais il est très probable que l'efficacité relative (intensité) de ces forces varient d'un individu à un autre ; on peut penser que certains leaders sont plus agressifs, compulsifs ou paranoïaque que d'autres. De plus, différents leaders cherchent à combler ces besoins de différentes façons, dont seulement une consiste à utiliser sa fonction publique ou la politique étrangère d'un État comme exutoire. Jouer au tennis cinq jours par semaine, courir trois heures par jour, renvoyer du personnel ou même donner des coups de pied au chien de la famille, sont quelques-unes des nombreuses avenues disponibles pour donner libre cours à ses frustrations et à ses tendances agressives. On peut raisonnablement supposer que les leaders (et leurs conseillers aux affaires extérieures) tombent suivant une probabilité égale dans l'une des quatre catégories définies dans le tableau 1 (tiré indirectement de l'ouvrage de Verba). Quoique l'exemple constitue une représentation très simple de la réalité, il illustre bien l'utilité relative des modèles de rationalité dans la recherche sur les relations internationales et la gestion de conflits. Si les élites qui s'occupent de politique extérieure sont plus susceptibles de présenter a) une haute note sur l'échelle de l'agressivité et b) d'assouvir leur besoin de donner libre cours à leur tendance agressive par des décisions de politique extérieure, alors les modèles non rationnels constituent certainement un outil analytique plus approprié. Par contre, s'il est tout aussi probable que les leaders ressemblent à l'un des profils hypothétiques restants,

Tableau 1

Exutoire

		Questions d'affaires extérieures		Frapper le chien	
A g r e s s i v i t é	Forte	25 %		25 %	
	Faible	25 %		25 %	

les modèles de non-rationalité sont inappropriés dans 75 % des fois. En fait, pour plusieurs raisons, le pourcentage dans la case supérieure de gauche devrait être beaucoup plus bas, limitant ainsi davantage l'utilité des modèles

21. R. JERVIS, *op. cit.* ; B. STEINBERG, *op. cit.* ; I. L. JANIS, *op. cit.* ; R. LEBOW, *op. cit.* ; Sigmund FREUD, «Why War?», dans Robert A. GOLDWIN *et al.*, *Readings in World Politics*, New York, Oxford University Press, 1950.

22. J. M. POST, *op. cit.*

de non-rationalité. Les dirigeants expérimentés sont susceptibles de mieux savoir comment supporter le stress associé à certaines prises de décisions difficiles. De plus, dans la mesure où la plupart des décisions de crise sont prises par des groupes plus petits non inhibés par les influences bureaucratiques ou d'organisations, la probabilité est que plus d'options (plutôt que moins) seront considérées²³. En somme, les élites qui s'occupent des questions de politique étrangère sont gouvernés par des conditions qui inhibent l'impact de la personnalité, et des pressions psychologiques subconscientes.

Le genre de progression que les politiciens doivent faire dans tout système politique doit inévitablement les soumettre à de fortes pressions. S'ils sont incapables d'agir de façon efficace en situation de stress, ils n'iront pas très loin dans leur carrière... Par conséquent, il existe une forme de sélection indirecte des dirigeants efficaces en situation de crise²⁴.

Même certains critiques de la théorie des choix rationnels ont reconnu sa valeur comme outil analytique dans le contexte des crises de sécurité militaire. Les contraintes de temps durant les crises «ont pour effet d'éliminer de façon efficace plusieurs des canaux de communication fonctionnant en situation normale²⁵». En outre, les leaders bénéficient souvent du «ralliement autour du drapeau» pour des actions dirigées contre une menace extérieure²⁶. Pour ces raisons, les obstacles bureaucratiques et organisationnels sont moins efficaces.

Une autre supposition problématique des défenseurs de la psychologie politique est que les crises impliquent nécessairement des choix entre des options qui nécessitent des décisions complexes concernant certaines valeurs, ce qui rend supposément la prise de décision en situation de crise beaucoup plus difficile²⁷. Cependant, la plupart des crises comportent seulement une «valeur» principale – pour faire en sorte que la situation ne dégénère pas hors de tout contrôle ou, si elle dégénère, de remporter la victoire. À nouveau, les pressions internes qui pourraient produire des objectifs contradictoires, fréquemment discutés dans les travaux de Lebow et Stein sur le Moyen-Orient, peuvent devenir beaucoup moins pertinentes au seuil de la guerre. De toute manière, l'efficacité relative de ces forces internes dépend du régime politique en question, car les leaders démocratiques sont plus susceptibles que les dictateurs militaires de succomber à ces contraintes. Même dans les démocraties

23. John R. ONEAL, «The Rationality of Decision-Making During International Crises», *Polity*, 1988, xx, pp. 598-622.

24. Michael NICHOLSON, *Rationality and the Analysis of International Conflict*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, p. 129.

25. Patrick JAMES, «Rational Choice in the Crisis Domain: An Appraisal of Superpower Interactions, 1948-1979», dans William James BOOTH, Patrick JAMES et Hudson MEADWELL (Dir.), *Politics and Rationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993, p. 24.

26. Jack S. LEVY, «Prospect Theory and International Relations: Theoretical Applications and Analytical Problems», *Political Psychology*, 1992, 13 (2).

27. Alexander L. GEORGE, «Adapting to Constraints on Rational Decision-Making», dans Robert ART et Robert JERVIS (Dir.), *International Politics: Anarchy, Force, Political Economy, and Decision-Making*, Boston, Little Brown and Company, 1985, pp. 491-509.

ties, l'impact de ces pressions internes varie selon le temps, normalement en relation avec la politique électorale ; plus on est loin d'une élection, moins les sondages d'opinion négatifs et les autres contraintes sociales n'auront d'influence sur les décisions de crise. Enfin, les élites qui s'occupent des questions de politique étrangère, particulièrement en Occident, sont devenues beaucoup plus efficaces pour gérer le flot d'informations communiquées aux médias et plus confiantes en leur capacité de modeler l'opinion publique. Aux États-Unis, le contrôle par le Pentagone de la couverture médiatique des événements durant la guerre du Golfe en est l'exemple le plus récent²⁸. Il ne sera peut-être plus essentiel de choisir une option qui supporte l'opinion publique interne, simplement parce que l'on peut façonner les préférences internes en conséquence.

La critique la plus importante de la psychologie politique, toutefois, s'appuie sur un ensemble d'arguments empiriques qui brossent un tableau radicalement différent des leaders en temps de crise. Le programme de recherche prévu pour une série d'études sous la direction de Michael Brecher commence par la question suivante : quel est l'impact du stress variable, qui découle des changements dans la perception de la menace, des contraintes de temps et de la probabilité d'une guerre sur a) les processus et les mécanismes par lesquels les leaders traitent les situations de crise (par exemple, la recherche, l'évaluation, la consultation et les forums de décision) et b) leurs choix²⁹. L'objectif du projet International Crisis Behaviour (ICB) était d'évaluer empiriquement plusieurs des thèses énoncées dans les études de Stanford sur la Première Guerre mondiale (1914) et sur la crise des missiles à Cuba en 1962, et de donner une image de la prise de décision différente de celle donnée par les militants de la psychologie politique. Les constatations tirées des études de cas ICB suggèrent qu'en fait le traitement de l'information de même que le jugement s'améliorent en situation de crise. Chaque cas constituait une « infirmation flagrante » des résultats du consensus auxquels étaient arrivés le groupe de Stanford et les autres recherches psychologiques³⁰ : aucune des études de cas ICB n'ont montré une augmentation de la rigidité cognitive ; quoique les leaders se référaient aux leçons du passé comme analogies pour formuler leurs politiques, rien n'indique que ceci aurait nui à la décision. Durant le blocus de Berlin et les deux conflits d'Israël (1967, 1973), le déclenchement des crises conduisit en fait à une augmentation de la recherche d'informations et à une évaluation plus exhaustive des options : on n'avait pas tendance à négliger certaines options, et lorsqu'on en examinait un moins grand nombre, c'était en raison des contraintes de temps ou de la disponibilité d'options au moment de la décision.

28. Robert HACKETT, « Structuring the Hierarchy of Dissent », *Peace Review*, 1993, vol. 5, no. 1 ; Hamid MOWLANA, « Triumph of the Image », *Peace Review*, 1993, vol. 5, no. 1.

29. Voir Brecher et Brecher et Geist sur Israël 1967, 1973 ; Shlaim sur le blocus de Berlin ; Dowty sur le Moyen-Orient 1958, 1967, 1973 ; Dawisha (1984) sur le printemps de Prague et Jukes (1985) sur Stalingrad.

30. J. L. RICHARDSON, « New Insights on International Crisis », *Review of International Studies*, 1988, vol. 14, pp. 309-316.

Plusieurs autres études sans rapport avec la recherche icb ont apporté des arguments supplémentaires en faveur de ce modèle de prise de décision³¹. Dans leur évaluation de la prise de décision dans 19 crises de sécurité militaire depuis 1945, Herek, Janis et Huth étudièrent la relation entre sept pathologies de prise de décision et les dénouements des conflits. Ils trouvèrent que dans presque tous les cas, la qualité de la décision (mesurée en fonction de l'aspect favorable du dénouement) dépendait directement de la vigilance exercée par les officiels durant la crise. Plus spécifiquement, un décompte attentif des options et des objectifs a réduit le nombre d'erreurs «évitable» (par exemple omissions grossières dans l'évaluation de a) l'information pertinente, b) des coûts et risques des choix préférés, c) des avertissements, etc.). Leurs conclusions semblent concorder avec les suppositions sur lesquelles repose la théorie des choix rationnels.

Des critiques ont relevé plusieurs lacunes méthodologiques et théoriques dans les études de Herek, Janis et Huth qui devraient être corrigées. Dans une critique particulièrement dure, Welch prétendit que les conclusions tirées de l'analyse des 19 crises étaient tendancieuses³². Dans le cas de la crise des missiles à Cuba, par exemple, cinq des symptômes (ou pathologies de décision) que les auteurs prétendaient absents, étaient en fait présents durant les réunions de ExComm. Selon Welch, le président et ses conseillers omirent de discuter ou même de considérer des options et des objectifs envisageables :

En dépit de l'éventail des options devant être discutées, le président et ses conseillers n'en examinèrent que deux : la quarantaine limitée et les bombardements aériens massifs. Toutes les options diplomatiques furent rapidement rejetées parce que les conseillers du président ne pouvaient pas imaginer une première réaction non militaire³³.

De même, il n'y eut qu'un seul objectif primaire discuté par ExComm : «s'assurer du retrait des missiles soviétiques de Cuba». Selon Welch, «il n'y a pas de preuve [...] qu'il y eut discussion sur la nécessité de cet objectif. Il n'y a pas non plus de preuve qu'on considéra de façon attentive la question de savoir pourquoi l'installation de missiles nucléaires soviétiques à Cuba était inadmissible³⁴». La leçon théorique importante à tirer de l'étude de Welch est que les défauts dans le processus de décisions ne semblent pas avoir eu d'effet notoire sur le dénouement, qui selon la plupart des observateurs fut tout à fait

31. Dans leur travail sur la communication et la négociation durant les conflits, Snyder et Diesing trouvèrent que, malgré les interprétations erronées, les décisions durant les crises étaient habituellement le résultat de processus rationnels. Le choix, en d'autres mots, était très près de ce à quoi on pourrait s'attendre d'une personne rationnelle cherchant à optimiser l'utilité marginale. G. H. SNYDER et Paul DIESING, *Conflict Among Nations : Bargaining, Decision-Making, and System Structure in International Crises*, Princeton, Princeton University Press, 1977 ; Bueno de MESQUITA, *op. cit.*

32. D. WELCH, *op. cit.*, pp. 430-445.

33. *Idem*, p. 432.

34. *Idem*, p. 433.

favorable. Le processus, en d'autres mots, n'est pas nécessairement relié à la performance.

En réponse aux allégations de Welch, Herek *et al.* publièrent une défense convaincante de leurs décisions originales de codage. Dans chaque cas, les auteurs donnèrent des arguments convainquants prouvant que Welch avait soit mal interprété leurs arguments, soit mal défini leur méthodologie. Selon les auteurs, Welch avait cité des critères qu'ils n'avaient pas utilisés, puis avait montré comment Kennedy et les membres de l'ExComm avaient échoué en agissant en conformité avec ces critères. En ce qui concerne les soi-disant «nouvelles preuves» de Welch, Herek *et al.* montrèrent qu'elles ne «contredisaient pas substantiellement (leur) évaluation de la qualité du processus décisionnel américain durant la crise des missiles à Cuba», et qu'elles ne suffisaient pas à modifier leurs conclusions d'ensemble sur le processus et le dénouement. Les arguments présentés dans leur réponse étaient solides et convaincants.

Malheureusement, malgré certains cas comme la crise des missiles à Cuba dans lesquels les dirigeants interprétèrent correctement les signaux de leurs adversaires, ils étaient conscients du processus de pathologies de décision et choisirent en fin de compte l'action appropriée, l'image d'une salle remplie de politiciens aux yeux hagards, fumant et buvant du café frénétiquement, demeure courante dans une grande partie de la littérature. Mais l'affirmation que les dirigeants sont très susceptibles de succomber à ces pressions subconscientes, et moins susceptibles de prendre des décisions rationnelles, demande d'être étayée par des arguments plus convaincants. La simple probabilité que des pathologies de décision puissent se produire durant une crise ne suffit pas à rendre les modèles des choix rationnels désuets. Les tenants de la psychologie politique donnent rarement les raisons pour expliquer la supériorité de leurs modèles sur lesquels reposent des recommandations de gestion de conflits et des propositions de politiques extérieures.

Une conclusion provisoire (peut-être une synthèse d'arguments) tirée de la polémique actuelle entre les tenants des choix rationnels et ceux de la psychologie politique est que le stress pourrait en fait avoir un impact positif sur le processus de décision, mais seulement jusqu'à un certain point. En d'autres mots, il se peut qu'il existe une relation curviligne entre le stress et la performance. Même les critiques des choix rationnels acceptent la puissance d'explication potentielle de l'hypothèse du «U inversé³⁵», dans la figure 1. Ceci contribuerait certainement à expliquer la contradiction apparente dans les conclusions.

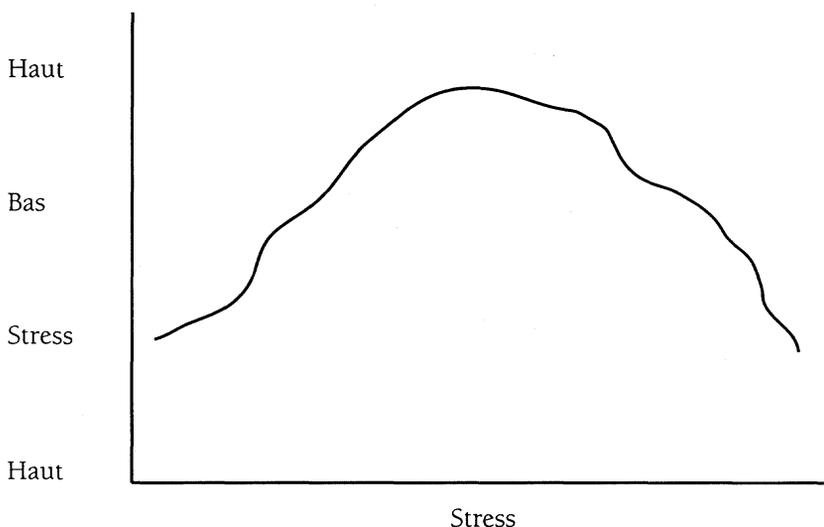
35. A. GEORGE, *op. cit.*, p. 507.

Malheureusement, au lieu de servir de base pour un consensus et pour une synthèse, les arguments contradictoires continuent d'alimenter la polémique, chaque côté remettant en évidence la recherche qui vérifie sa version de la réalité. En fait, le débat s'est tout simplement tourné vers la question de la nature précise du U inversé : Quel est le degré d'inclinaison des pentes croissante et décroissante de la courbe ? Où se trouve exactement le sommet de la courbe relativement aux axes des X et des Y ? Quelle est la position du dirigeant sur la courbe et à quelles conditions³⁶ ?

Figure 1

Rationalité et stress dans les crises internationales

Processus de décision rationnelle



II – Implications pour le développement d'une théorie de la gestion de conflit

Étant donné l'absence de consensus sur la relation entre le stress, induit par la crise, et la performance, le progrès théorique dans le domaine de la «gestion des conflits» risque de se faire attendre. Après tout, la théorie de la gestion des conflits repose en fin de compte sur des suppositions sur les processus de décision. Les descriptions, les explications et les prédictions du

36. Certains prétendent que ces questions sont sans importance parce que, en premier lieu, le modèle des choix rationnels n'a pas été conçu comme théorie du comportement. C'est une supposition qui guide le processus d'édification de la théorie. En tant que tel, on devrait évaluer la théorie selon le critère de sa cohérence logique et de la validité empirique des propositions qui en découlent et non selon le critère de la validité descriptive des suppositions. Bueno de MESQUITA, *op. cit.*, 1985.

comportement politique varieront donc suivant l'ensemble des suppositions et des éléments de preuve qu'on choisit. Plus important encore, les recommandations politiques sur les stratégies appropriées de gestion vont différer. Si on accepte la validité des suppositions de la théorie des choix rationnels, par exemple, alors la dissuasion (une stratégie découlant en grande partie des suppositions de la rationalité) constituerait une technique de gestion idéale des conflits. L'étude de la théorie de la dissuasion, par conséquent, est devenue une partie légitime et intégrale du programme de recherche en ce domaine, la question centrale étant comment parvenir au succès de la dissuasion, ou comment en éviter l'échec. Selon la pensée courante, les engagements devraient être clairement définis et communiqués à l'adversaire, la détermination à défendre ces engagements doit être crédible, les capacités du dissuadeur d'exécuter ses menaces de représailles doivent être indiscutables et ainsi de suite³⁷.

D'autre part, si on accepte la validité des arguments de la psychologie politique, alors il se peut que les stratégies de dissuasion ne soient nullement efficaces. Dans plusieurs cas, les tactiques coercitives comme la dissuasion, peuvent provoquer des réactions hostiles d'un adversaire faisant face à des pressions internes³⁸. Des études de Lebow et Stein indiquent que même dans les cas où la dissuasion a été exécutée correctement (par exemple, l'engagement a été communiqué, la crédibilité de la menace de représailles était claire et la fermeté de la détermination n'était pas mise en question), les menaces de représailles échouèrent et l'adversaire attaqua (par exemple, lors de la guerre du Yom Kippour en 1973 et de la guerre des Îles Falklands en 1982). Par conséquent, la dissuasion ne constitue ni une bonne technique de gestion des crises, ni une théorie valable du comportement en situation de crise. Comme Kolodziej le remarque :

Les leaders peuvent en fait choisir de rendre vains les efforts de dissuasion d'un adversaire (...) De même, les politiques mises en œuvre au nom de la dissuasion (...) peuvent être, dans le meilleur des cas, bénignes, n'ayant aucun effet appréciable sur l'adversaire (...) Pire encore, les actions d'un dissuadeur peuvent déclencher la mobilisation militaire de l'adversaire ou un conflit armé rapide³⁹.

37. Bernard BRODIE, *Strategy in the Missile Age*, Princeton, Princeton University Press, 1959 ; «The Anatomy of Deterrence», *World Politics*, 1959, 11, pp. 173-191 ; Thomas C. SCHELLING, *The Strategy of Conflict*, Oxford, Oxford University Press, 1960 ; *Arms and Influence*, New Haven, Yale University Press, 1966.

38. R. N. LEBOW, *op. cit.* ; R. N. LEBOW et Janice STEIN, *op. cit.*

39. Edward KOLODZIEJ, «The Limits of Deterrence Theory», *Journal of Social Issues*, 1987, 43, pp. 123-133.

La critique de la théorie de la dissuasion est un trait central du programme de recherche de Lebow et Stein⁴⁰. L'identification des problèmes qui minent les suppositions fondamentales de la théorie, des erreurs méthodologiques inhérentes à une grande partie de la littérature sur la dissuasion et des problèmes pratiques soulevés par la mise en œuvre de la dissuasion comme stratégie constituent l'objectif principal de leurs travaux⁴¹. Dans un récent symposium sur la «dissuasion rationnelle» dans *World Politics* (1989-1990), George et Smoke, Jervis, Lebow et Stein et d'autres critiques déclarèrent que des suppositions comme celles du dirigeant unitaire et rationnel, de l'information parfaite et de l'environnement politiquement neutre étaient irréalistes et même nuisibles. «Les théories de la dissuasion rationnelle», soutinrent-ils, sont valables pour «des dirigeants inexistantes dans des environnements inexistantes⁴²».

40. Pour une évaluation approfondie du programme de recherche de Lebow et Stein, voir l'édition spéciale de *Journal of Social Issues*, 1987, vol. 43, no. 4, pp. 73-154; voir Philip E. TETLOCK, «Testing Deterrence Theory: Some Conceptual and Methodological Issues», *Journal of Social Issues*, 1987, 43, pp. 85-91; Baruch FISCHOFF, «Do We Want a Better Theory of Deterrence?», *Journal of Social Issues*, 1987, 43, pp. 73-77; E. KOŁODZIEJ, *op. cit.*; Bruce M. RUSSETT, «Further Beyond Deterrence», *Journal of Social Issues*, 1987, 43, pp. 99-104; Gert KRELL, «Groping Towards Synthesis? A Fresh Approach to Deterrence Theory», *Journal of Social Issues*, 1987, 43, pp. 111-114. Voir aussi Frank HARVEY, «Rational Deterrence Theory Revisited: A Progress Report», *Canadian Journal of Political Science*, 1995; Frank HARVEY, *The Future's Back: US-Soviet Rivalry in International Crisis, 1948-1988*, Montréal, McGill-Queen's University Press, 1996.

41. Les études suivantes sont comprises dans celles revues par Lebow et Stein: Bruce M. RUSSETT, *op. cit.*; Alexander L. GEORGE et Richard SMOKE, *Deterrence in American Foreign Policy: Theory and Practice*, New York, Columbia University Press, 1974; A. F. K. ORGANSKI et Jacek KUGLER, *The War Ledger*, Chicago, University of Chicago Press, 1980; Paul K. HUTH et Bruce M. RUSSETT, «What Makes Deterrence Work? Cases from 1900-1980», *World Politics*, 1984, 36, pp. 496-526; Paul K. HUTH et Bruce M. RUSSETT, «Deterrence Failure and Crisis Escalation», *International Studies Quarterly*, 1988, 32, pp. 29-45; Jacek KUGLER, «Terror Without Deterrence», *Journal of Conflict Resolution*, 1984, 28, pp. 470-506. Leurs critiques, toutefois, peuvent s'appliquer à un certain nombre d'études basées sur le postulat de «rationalité». Voir Clinton F. FINK, «More Calculations About Deterrence», *Journal of Conflict Resolution*, 1965, 9, pp. 54-65; Bueno de MESQUITA et William RIKER, «Assessing the Merits of Nuclear Proliferation», *Journal of Conflict Resolution*, 1982, 26, pp. 283-306; E. WEEDE, «Preventing War by Nuclear Deterrence or by Detente», *Conflict Management and Peace Science*, 1981, 6, pp. 1-18; E. WEEDE, «Extended Deterrence by Superpower Alliance», *Journal of Conflict Resolution*, 1983, 27, pp. 231-253; W. J. PETERSEN, «Deterrence and Compellence: A Critical Assessment of Conventional Wisdom», *International Studies Quarterly*, 1986, 30, pp. 269-294; Richard K. BETTS, *Nuclear Blackmail and Nuclear Balance*, 1987, Washington, The Brookings Institution. Les problèmes centraux associés à la mise en œuvre de la dissuasion comme stratégie ont également été discutés en profondeur dans A. L. GEORGE et R. SMOKE, *op. cit.*; R. JERVIS, *op. cit.*; R. JERVIS, R. N. LEBOW et J. G. STEIN, *op. cit.*; F. HARVEY, «Rational Deterrence Theory Revisited: A Progress Report», *Canadian Journal of Political Science*, *op. cit.*; F. HARVEY, *The Future's Back: US-Soviet Rivalry in International Crisis, 1948-1988*, *op. cit.*

42. R. LEBOW et J. STEIN, *op. cit.*, p. 224.

La recommandation politique la plus importante issue de ces travaux est que les leaders devraient éviter les stratégies coercitives qui impliquent des menaces dissuasives explicites, précisément parce qu'elles sont susceptibles de provoquer le comportement non rationnel qu'ils tentent d'empêcher. L'accent devrait plutôt être mis sur la correction de plusieurs des pathologies de décision notées plus haut : les leaders devraient s'abstenir d'entretenir des images simplistes de leurs adversaires, ignorer les interprétations stéréotypées des événements historiques, ignorer les désignations typiques d'«attaquant» et de «défenseur» (par exemple de bon et de méchant), tenter de regarder la crise du point de vue de l'adversaire, et ainsi de suite. La reconfirmation et non la dissuasion est la politique préconisée. Ceci implique une approche de coopération, mettant de l'avant la conciliation, pour créer un environnement de confiance mutuelle et pour réduire les possibilités d'interprétation erronée et d'escalade.

L'argument de la reconfirmation comporte une incohérence importante qu'il convient de relever. En principe, un processus de prise de décision rationnelle constitue un prérequis pour que l'une ou l'autre de ces stratégies fonctionne. Aussi bien la reconfirmation que la dissuasion requièrent que chaque côté, dans une dispute, interprète avec exactitude les actions de l'adversaire et y réponde en conséquence. Mais il n'y a pas de raison logique pour laquelle un leader au seuil des hostilités serait moins susceptible de mal percevoir ou de mal interpréter une action de coopération. Par exemple, des parties en conflit ayant une longue histoire de méfiance mutuelle perçoivent souvent une «intention manipulatrice» dans des actions qui semblent être conciliantes⁴³. La tendance aux erreurs et à l'incompréhension, en d'autres mots, n'est pas fonction des actions de l'adversaire mais de l'histoire des relations et du stress que le leader éprouve durant la crise. Ironiquement, Lebow et Stein sont forcés de défendre les arguments rationnels afin de mettre en valeur les avantages de la reconfirmation comme technique de gestion des conflits. De plus, les stratégies de reconfirmation sont susceptibles d'être désastreuses lorsqu'on les utilise dans les mauvaises conditions, et les pressions internes qui parfois nuisent à une politique de dissuasion bien formulée sont tout aussi susceptibles de faire obstacle à une stratégie de reconfirmation.

Si les écoles de la théorie des choix rationnels et de la psychologie politique ont raison sur certaines choses, et s'il existe une relation curviligne entre le stress et l'exécution d'une décision, alors ce dont nous avons besoin pour satisfaire les deux écoles est un modèle de décision intégré qui tienne compte des deux ensembles de suppositions et de données empiriques. Malheureusement, le débat actuel piétine; il nous empêche de reconnaître le progrès accompli et il crée des obstacles au développement d'un programme de recherche plus progressif qui permettrait de bâtir sur les résultats des travaux antérieurs en reconnaissant les points sur lesquels tout le monde s'entend. Ayant ces réflexions à l'esprit, la prochaine section cherchera à

43. S. LINDSKOLD, Brian BETZ et Pamela WALTERS, «Transforming Competitive or Cooperative Climates», *Journal of Conflict Resolution*, 1986, 30, pp. 99-114.

retrouver une connaissance cumulative à propos de la gestion des crises en introduisant la notion de théorie prospective. Mon objectif sera de mettre en évidence les points où le consensus est possible dans des domaines que les deux côtés sous-estiment ou ignorent dans la polémique sur la rationalité ou l'irrationalité.

III – La théorie prospective

La théorie classique de l'utilité marginale, découlant des postulats des choix rationnels, affirme que les individus tendent à prendre des décisions en jugeant l'utilité et la probabilité des résultats et, sur la base des gains absolus (ou actif net), choisissent l'option avec la plus haute fonction utilité/probabilité. Quoique la théorie a d'abord été formulée pour expliquer les ordres de préférence en microéconomie, elle a dominé l'analyse formelle de la prise de décision en matière de politique extérieure dans des situations de risques. Depuis un certain temps, toutefois, la théorie fait de plus en plus l'objet de critiques car elle échoue à expliquer des comportements qui semblent contredire ses postulats centraux⁴⁴. Dans une tentative pour expliquer ces anomalies empiriques, Kahneman et Tversky ont exécuté plusieurs expériences contrôlées dans lesquelles on demandait aux sujets de choisir certains résultats en se basant sur les informations qu'on leur donnait sur les rendements et les probabilités⁴⁵. Une des faiblesses de la théorie de l'utilité marginale est que les sujets préfèrent souvent des gains certains à des gains hautement probables, même lorsque ceux-ci rapportent une utilité marginale plus grande. En ce qui concerne le choix entre deux options avec chacune un haut degré d'incertitude, les sujets optèrent généralement pour le gain le plus élevé, même si l'option qui promettait un rendement plus bas mais plus probable avait une utilité marginale plus grande. D'autres violations de la théorie des choix rationnels se sont produites avec les options impliquant des pertes; la majorité des personnes testées étaient disposées à accepter un risque important d'encourir une perte plus élevée, plutôt que d'accepter une perte plus petite mais certaine, en dépit du fait, encore une fois, qu'une valeur marginale plus grande était assignée à ce dernier choix. Les résultats indiquent que, contrairement à un ordre de préférences constant qu'impose l'utilité marginale, les préférences semblent tenir compte des pertes et des gains: il semble que les gens détestent davantage perdre qu'ils aiment gagner.

Sur la base de ces constatations, Kahneman et Tversky mirent au point un modèle différent de la prise de décision en situation de risques: la théorie prospective. Plutôt que de choisir des options basées sur les actifs/gains nets dans une seule fonction linéaire de l'utilité, les gens tendent à envisager les options en fonction des pertes et des gains, et ensuite, ils évaluent les résultats

44. Les conduites de jeu et d'assurance sont deux exemples de telles anomalies. Pour une discussion plus approfondie, voir Jack S. LEVY, «An Introduction to Prospect Theory», *Political Psychology*, 1992, 13 (2), p. 173.

45. Daniel KAHNEMAN et Amos TVERSKY, «Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk», *Econometrica*, 1979, March 47, no. 2.

prévus en calculant les écarts négatifs (pertes) et positifs (gains) par rapport à un point de référence – ordinairement dérivé des perceptions subjectives du statu quo. Le point le plus important est que les dirigeants sont plus susceptibles de chercher à éviter les risques en ce qui a trait aux gains que d'accepter les risques lorsqu'ils sont mis devant la possibilité de subir des pertes⁴⁶. Ces constatations suggèrent que les décisions ne sont pas le produit d'une forme rigide de rationalité englobant les calculs de coûts et de bénéfices, les ordres de préférence transitifs, les estimations de probabilité et l'optimisation de l'utilité. Au lieu de cela, la théorie prospective ajuste l'utilité marginale en soulignant davantage la nature subjective des décisions et des perceptions individuelles de l'environnement de décision (par exemple, le point de référence). En ce qui concerne l'application de cette théorie aux relations internationales et à la politique extérieure, on s'attend à ce que le cadre d'esprit (ou la mentalité) d'un leader joue un rôle important dans l'évaluation a) des coûts et des bénéfices pertinents et b) des niveaux de risque acceptables.

Quoique la théorie prospective critique l'utilité marginale, elle n'est pas entièrement incompatible avec la théorie des choix rationnels. Plusieurs des postulats fondamentaux demeurent au centre du calcul de décision dans la théorie prospective ; ainsi, on suppose encore que les leaders sont capables de traiter l'information d'une façon relativement directe, en évaluant les implications de plusieurs options importantes et en choisissant l'option qui promet de protéger leurs intérêts. Pour cette raison, la théorie ne recommande pas le rejet complet de la rationalité ou les méthodes de modélisation formelle associées à cette approche. Elle n'accepte pas non plus comme valides toutes les thèses défendues par les tenants de la psychologie politique, à savoir que les mauvaises perceptions et les erreurs sont la norme parce que les préjugés cognitifs et motivationnels empêchent les leaders de satisfaire aux exigences d'un processus rationnel. En somme, en incluant ou en excluant certains traits des deux écoles, la théorie prospective offre un modèle différent qui explique les nombreuses anomalies et les contradictions apparentes relevées dans les études de cas et les écoles de pensée.

La question cruciale, bien entendu, est de savoir si les données empiriques sur les relations internationales sont compatibles avec les prévisions théoriques : la théorie prospective offre-t-elle une description/explication plus exacte du comportement en situation de crise que l'utilité marginale ? Plusieurs tentatives récentes ont été faites pour appliquer la théorie prospective aux relations internationales dans un numéro complet de *Political Psychology* (1992, n° 13) consacré à l'évaluation de la puissance d'explication de la

46. Ces conclusions sont supportées par certaines études de la politique extérieure. Voir Alex MINTZ, *The Decision to Attack Iraq: A Non-Compensatory Theory of Decision-Making*, texte présenté à *Annual Meeting of the International Studies Association*, Acapulco, Mexico, March 23-27, 1993. Selon le modèle *non compensatoire* de la prise de décision, «plutôt que de choisir une option qui optimise l'utilité sur la base d'un processus de comparaison exhaustif, ou de choisir une option qui "satisfait" à un certain critère, la théorie suggère que les décisions en matière de politique extérieure sont souvent basées sur le rejet des options jugées non désirables en raison d'un ou d'au plus quelques critères.

théorie dans des situations de conflits. Trois études de cas faisaient partie des contributions au symposium : la décision de Roosevelt de s'impliquer dans la crise de Munich, les efforts de Carter pour secourir les otages américains et la politique soviétique envers la Syrie en 1966-67⁴⁷. Chaque cas offrait des arguments très forts en faveur de la théorie prospective, en particulier en ce qui a trait aux suppositions sur la prise de risque et l'aversion à perdre.

Selon Farnham⁴⁸, l'abandon par Roosevelt de la politique de non-intervention, et sa décision d'intervenir activement durant la crise de Munich ne peuvent s'expliquer par la théorie des choix rationnels, puisqu'il ne disposait à ce moment-là d'aucune nouvelle information pouvant justifier ce changement de cap. Conformément à la théorie prospective, la décision de Roosevelt fut précipitée par les « fortes émotions » qu'il ressentit lorsqu'il perçut les mouvements d'Hitler vers une guerre européenne élargie comme une perte évidente pour les États-Unis et une modification inacceptable du statu quo. Ceci entraîna une crise pour les États-Unis et constitua finalement un argument en faveur d'une politique d'intervention plus ouverte à la prise de risques.

L'échec de la mission de sauvetage des otages en Iran constitue une autre illustration de la théorie prospective dans le domaine international. Dans l'étude de McDermott⁴⁹, les « risques » furent évalués en fonction de la probabilité d'un succès militaire plutôt qu'en fonction des coûts et des bénéfices politiques de l'exécution de la mission. La décision de Carter d'autoriser la mission de sauvetage fut un pari risqué et calculé, selon McDermott, défini par une grande utilité avec une faible probabilité de succès. Carter comprenait les risques impliqués, mais il fonctionnait alors dans le domaine des pertes : il faisait face à une élection prochaine, à une popularité décroissante et à une situation de prise d'otages apparemment insoluble qui affectait le prestige international de l'Amérique. « Aucune autre théorie, conclut McDermott, ne prédirait une action si risquée. »

Dans sa description de la politique soviétique envers la Syrie en 1966-67, McNerney soutient que les leaders soviétiques adoptèrent une attitude de tolérance du risque, tout en percevant l'éventualité d'une perte, lorsque le commandement provisoire pro-soviétique en Syrie fut menacé d'extinction. Les dirigeants soviétiques démontrèrent l'effet de dotation (la surévaluation de l'actif à court terme lorsque le gain résultant de l'acceptation d'un bien n'est pas aussi grand que la perte résultant de son abandon) en assimilant rapidement un gain à leur perception du statu quo. De plus, conformément à l'effet de certitude prédit par la théorie prospective, les dirigeants soviétiques tenaient à surévaluer certaines éventualités comparativement à des éventualités probables en risquant la guerre pour éviter ce qui semblait être une perte

47. Barbara FARNHAM, « Roosevelt and the Munich Crisis », *Political Psychology*, 1992, 13 (2), p. 232 ; Rose McDERMOTT, « Prospect Theory in International Relations: The Iranian Hostage Rescue Mission », *Political Psychology*, 1992, 13 (2), p. 244 ; Audrey McINERNEY, « Prospect Theory and Soviet Policy Towards Syria 1966-1967 », *Political Psychology*, 1992, 13 (2).

48. B. FARNHAM, *op. cit.*, p. 232.

49. R. McDERMOTT, *op. cit.*, p. 244.

certaine, mais moins catastrophique. En d'autres mots, la certitude associée à la perte du régime syrien pro-soviétique influença les décisions plus que les dangers probables de l'intervention⁵⁰.

IV- Cadre d'analyse

Quoique ces études de cas apportent un soutien au moins partiel à la théorie⁵¹, jusqu'à maintenant la plus grande partie des éléments de preuve est basée sur des études particulières de différentes crises relatives à diverses questions sur différents types de décisions. Ce qui semble manquer dans tout ceci est une série de questions formelles (ou de balises) qui unifierait le programme de recherche en fournissant une approche plus normalisée de l'expérimentation. Différentes études de cas pourraient alors être comparées et évaluées quant à leur valeur empirique. Une attention particulière devrait être portée sur l'identification des perceptions de gains et de pertes, la façon dont les agents définissent le point de référence (et non s'ils le font), la spécification du lien entre certains choix politiques et les dénouements probables (d'après la perception des dirigeants), l'identification des options que les leaders regardent comme comportant le plus de risques, et une évaluation pour savoir si la même conduite peut être expliquée par l'utilité marginale.

Seulement une autre tentative a été faite pour composer une liste de questions permettant de guider la recherche sur la théorie prospective, mais la relation entre a) les questions spécifiques et b) les éléments de la théorie n'était pas claire. La façon dont l'utilité marginale était représentée faisait également problème; encore une fois, les critères tendaient à pousser les résultats à l'encontre de la théorie. Quoique l'approche de Stein soit utile, les questions les plus pertinentes demandent à être reformulées de façon à les lier plus clairement aux propositions théoriques clés. Les réponses aux cinq questions suivantes sont jugées cruciales pour procéder à une évaluation juste de la théorie prospective dans une situation conflictuelle.

1. *Quel était le point de référence de chaque participant ?*

Le point de référence comprend le *type* de relation qu'un État a avec les autres États dans le système international, d'ordinaire le produit de l'évaluation à la fois objective et subjective des rapports de force avec les autres agents dans la crise, des questions de conflit et d'entente plus généralement, des alliances et des traités existants, etc. Le statu quo est le point de référence autour duquel les gains et les pertes sont distribués le plus couramment.

50. Voir STEIN et PAULY, *op. cit.*, pour une excellente liste d'études qui applique la théorie prospective à une variété de cas.

51. Dans son analyse de la crise de Suez de 1956, Louise RICHARDSON, «Avoiding and Incurring Losses: Decision-Making in the Suez Crisis», *International Journal*, printemps 1992, XLVII, soutient que les leaders en Grande-Bretagne agissaient clairement dans le domaine des pertes politiques et économiques lorsque Nasser nationalisa le canal de Suez. Cependant, étant donné les signaux confus donnés par les États-Unis, il n'était pas clair que les dirigeants britanniques croyaient, à l'époque, qu'une intervention militaire conjointe avec la France et Israël était particulièrement risquée.

2. Comment la crise a-t-elle été «encadrée» ?

En évaluant la perspective de chaque agent dans la crise, comment les leaders établirent le cadre de leurs préoccupations concernant la sécurité régionale et internationale, les intérêts économiques ou la politique interne, etc. ?

3. Le cadrage analytique affecte-t-il la propension au risque ?

Les comportements de risque se manifestaient-ils davantage (ou le contraire), lorsque les leaders agissaient dans le domaine des pertes (gains) ? Ceci requiert des preuves que les leaders non seulement comprenaient les risques impliqués, mais qu'ils tendaient à opter pour une action qu'ils croyaient, à ce moment-là, être plus (moins) risquée.

4. Est-ce que les faits militent pour l'aversion des pertes et l'«effet de certitude» ?

L'effet de certitude stipule que des dénouements «très probables» mais «incertains» doivent être traités comme s'ils étaient certains (Kahneman et Tversky ; Levy ; Stein). Dans le contexte de la politique étrangère, on s'attend à ce que les leaders surévaluent les effets (aussi bien négatifs que positifs) des dénouements certains par rapport à ceux probables, et qu'ils prennent une chance sur une perte plus grande, et peu probable, plutôt que de faire face à une perte plus petite mais certaine, même si l'option certaine est moins coûteuse ou qu'une plus grande valeur marginale lui est assignée. Selon Stein, «si le leadership (d'un État) craint qu'il subira des pertes certaines et immédiates en conséquence de la continuation du statu quo, alors les risques plus grands d'une escalade, qui sont probables plutôt que certains, peuvent être préférables».

Les deux premières questions sont de nature descriptive et ne sont incluses dans la liste que comme point de départ afin d'établir le terrain pour une analyse ultérieure de la théorie. Elles ne suffisent pas à elles seules à fournir des informations concrètes sur la validité de la théorie prospective, simplement parce que chaque agent dans une crise a un point de référence et se fait son propre tableau de la situation en termes de pertes et de gains. Les deux dernières questions sont directement liées aux prévisions théoriques et sont cruciales pour identifier les preuves qui supportent la théorie prospective⁵².

52. On pourrait aussi poser la question à savoir si les preuves supportent la thèse de la hantise de perdre («loss aversion») et de l'«effet de dotation» ? L'effet de dotation se réfère à la surévaluation des biens actuels et à la sous-évaluation des biens qu'on n'a pas encore. Dans le contexte de la politique extérieure, les gains associés avec le fait de recevoir un gain (par exemple, un territoire, l'accès à des ressources, etc.) n'est pas aussi grand que la perte associée avec le fait d'abandonner ce même bien. Nous avons une tendance à détester perdre plus qu'à aimer gagner. Ceci aussi contredit la théorie de l'utilité marginale parce que l'utilité d'un objet ne devrait être affectée ni par le temps ni par les changements dans la manière dont une situation est encadrée. Cet effet fut clairement démontré par le refus de l'Égypte d'accepter la perte du Sinaï ainsi que le refus d'Israël de redonner la terre. En effet, le refus opposé jusqu'à présent par Israël à toutes les demandes de l'Égypte, de la Syrie et de la Jordanie de récupération des territoires occupés constitue un argument contraignant en faveur de l'effet de dotation.

V – Étude de cas : interaction entre les États-Unis et l'Union soviétique durant la guerre de Yom Kippur 1973

Ce conflit particulier du Moyen-Orient fut le produit de la frustration égyptienne croissante résultant de l'occupation israélienne après la guerre des Six jours de 1967. Pour l'Égypte, le statu quo était tout à fait inacceptable et le 6 octobre 1973, Sadate mena, conjointement avec la Syrie, une attaque contre les troupes israéliennes dans le Sinaï et dans le Golan. Les principaux participants à la crise furent Israël, l'Égypte, la Syrie, les États-Unis et l'Union soviétique. Étant donné les contraintes d'espace, nous ne discuterons ici que des actions des États-Unis et de l'Union soviétique. La présente analyse ne prétend nullement constituer un compte rendu définitif de la crise, mais plutôt un rapport préliminaire des actions des deux grands et de la mesure dans laquelle leurs actions sont conformes aux suppositions de la théorie. Si, par exemple, on peut démontrer que les États-Unis ou l'Union soviétique étaient prêts à risquer d'essayer de plus grandes pertes sous la forme d'une confrontation militaire (peut-être nucléaire) entre eux, afin d'éviter une baisse presque certaine de crédibilité dans la région (dénouement pourtant beaucoup moins coûteux qu'un échange de tirs nucléaires), ceci constituerait un argument historique très fort pour étayer l'effet de certitude et, par conséquent, la validité de la théorie prospective comme modèle différent de décision.

A — Les États-Unis

Au niveau des superpuissances, le statu quo était une détente. Aussi bien les États-Unis que l'Union soviétique cherchaient à préserver la détente en accordant moins d'importance aux zones de conflit potentiel, en particulier au Moyen-Orient (ce qui est démontré, en partie, par le fait que seulement 87 des 3 200 mots du communiqué final du sommet américano-soviétique datant du 24 juin 1973 portaient sur la région)⁵³. Les dirigeants américains, convaincus que la supériorité militaire d'Israël et la menace dissuasive suffiraient à empêcher que la crise dégénère, étaient fondamentalement satisfaits par le statu quo. Le point de référence des leaders américains, par conséquent, comprenait une relation forte avec Israël, l'amélioration des relations entre les États-Unis et les Arabes, et l'abaissement du niveau d'influence des Soviétiques au Moyen-Orient. Tant et aussi longtemps que le rapport de force favorable d'Israël vis-à-vis des autres États de la région était préservé, les Américains préféraient une approche effacée (*risk averse*) au conflit. L'objectif de Nixon était de maintenir (et peut-être d'étendre) la sphère d'influence américaine dans la région, de préserver la détente et de «réaliser la paix sans perdre le soutien (que les États-Unis) avaient été capable d'obtenir dans les camps arabe et israélien⁵⁴». Tant que l'Égypte demeurait un client soviétique, Nixon et

53. Robert O. FREEDMAN, *Soviet Policy Toward the Middle East Since 1970*, New York, Praeger Publishers, 1975, p. 113.

54. Richard NIXON, *The Memoirs of Richard Nixon*, New York, Grosset & Dunlap, 1978, p. 924.

Kissinger préféraient cette situation de «non-guerre et non-paix» ; cependant, ils concevaient toute détérioration de la relation des États-Unis avec Israël comme une perte sérieuse requérant une prise de position plus affirmative.

Pour accomplir ces objectifs, la réaction initiale des États-Unis lors de l'éclatement des hostilités était prudente et impliquait un niveau de risque relativement bas :

(...) nous devons protéger la capacité de notre pays à remplir sa fonction indispensable de garant de la paix (...) Il nous faudrait démontrer que nous étions déterminés à empêcher l'intervention soviétique, mais il fallait le faire de manière tranquille, en manifestant de la confiance sans faiblesse⁵⁵.

La réponse officielle de Nixon ne comportait aucune promesse de soutien militaire accru à Israël et pas même de blâme. Cependant, deux éléments clés influencèrent les actions américaines ultérieures durant la crise : la menace de l'intervention soviétique et la position militaire changeante d'Israël dans la guerre. Pour Nixon et Kissinger, la réalisation quelconque de l'une de ces deux éventualités aurait entraîné des pertes importantes pour les États-Unis et demandait une réponse plus directe.

Dès le 12 octobre, il était devenu évident pour tous les dirigeants qu'une victoire éclair d'Israël était improbable. Quoique les dirigeants israéliens avaient été informés à l'avance de l'attaque syro-égyptienne initiale, ils décidèrent de ne pas attaquer les premiers afin de pouvoir bénéficier des gains politiques consécutifs à une position défensive. Ils payèrent toutefois un très fort prix pour leur retenue, puisqu'Israël dut abandonner ses positions dans le Golan et le Sinaï, et que 100 000 soldats égyptiens supplémentaires se massèrent autour du canal de Suez. Les deux camps subirent d'énormes pertes en vies humaines dans quelques-unes des plus grandes batailles de chars depuis la Deuxième Guerre mondiale. Les missiles sol-air soviétiques furent particulièrement fatals à l'aviation israélienne qui constituait l'élément central de la force militaire israélienne. Au fur et à mesure que les pertes en vies humaines augmentaient, les États-Unis et l'Union soviétique fournissaient de plus en plus de munitions, de chars d'assaut et d'avions à chaque côté. Les Américains obtinrent aussi des preuves que les Soviétiques exerçaient des pressions sur la Jordanie pour qu'elle entre dans la bataille, et qu'ils augmentaient le nombre de leurs livraisons aéroportées d'armes et d'équipement à la Syrie⁵⁶.

En réaction à ces événements, Kissinger et Nixon modifièrent leur stratégie. Les appels antérieurs pour un cessez-le-feu basé sur le statu quo furent remplacés par des demandes pour un «cessez-le-feu en place», tandis que les livraisons d'armes à Israël augmentèrent⁵⁷. Nixon de même que Kissinger

55. Henry KISSINGER, *Years of Upheaval*, Boston, Little Brown & Co, 1982.

56. H. KISSINGER, *op. cit.*, p. 497.

57. William B. QUANDT, *Decade of Decisions*, Berkeley, University of California Press, 1977, p. 176.

commencèrent à considérer la forte probabilité d'une défaite israélienne comme une certitude. Craignant des pertes substantielles, les Américains passèrent d'un niveau d'implication minimal à une prise de position très affirmée en faveur d'Israël, en dépit des conséquences sur les relations américano-soviétiques et de la possibilité d'une confrontation militaire entre les superpuissances, conformément à l'effet de certitude noté par Tversky et Kahneman (1979).

Durant la deuxième semaine de la guerre, Israël commença à gagner du terrain par l'encerclement de la troisième armée de l'Égypte au Sinaï et l'interruption des livraisons de nourriture et d'eau de celle-ci. Voyant cela, Sadate demanda officiellement aux deux superpuissances d'accélérer l'application du cessez-le-feu afin d'empêcher la destruction de son armée par Israël. Après un refus net des États-Unis, Brejnev déclara, dans une lettre à la Maison-Blanche, qu'en cas de non application du cessez-le-feu par Israël, et du refus des États-Unis de coopérer à une force de paix conjointe, l'Union soviétique « prendrait les mesures appropriées unilatéralement⁵⁸ ». Les Américains répliquèrent aussitôt par le déclenchement de DEFCON 3, une alerte nucléaire entraînant la mobilisation partielle des forces américaines. Cette décision impliquait le plus haut niveau de risques. La probabilité d'une escalade militaire, ou même d'un échange de tirs nucléaires, augmenta énormément lorsque les forces soviétiques et américaines intensifièrent l'alerte. Kissinger était convaincu que l'intervention unilatérale des Soviétiques leur donnerait plus d'emprise sur la suite des événements dans la région et rendrait les dirigeants à Moscou moins conciliants quant à leur nouvelle position. À nouveau, la réponse semblait conforme aux prévisions de la théorie prospective ; les dirigeants américains devinrent de moins en moins enclins à accepter ce qu'ils percevaient comme une perte certaine et potentiellement irréversible, particulièrement en raison des gains militaires d'Israël. En plus de sonner l'alerte DEFCON 3 pour ses forces nucléaires, le 82^e régiment aréoporté fut mobilisé et on ordonna à un autre avion de se rendre en Méditerranée⁵⁹. Ces actions étaient directement liées au fait que les avions de transport soviétiques A-22 devaient s'envoler de Budapest vers l'Égypte et que les soldats de l'Allemagne de l'Est étaient mobilisés. Ces actions étaient incroyablement risquées, parce que Kissinger aussi bien que Nixon étaient au courant des préparatifs soviétiques en vue d'une réponse militaire. En dépit de la probabilité réelle d'une confrontation militaire, les dirigeants des États-Unis continuèrent à poursuivre une stratégie risquée parce que, s'ils ne faisaient rien (ou très peu) en représailles à la menace d'intervention unilatérale soviétique, il leur apparaissait certain (ou au moins extrêmement probable) que la sécurité d'Israël et la crédibilité du leadership des États-Unis dans la région seraient mises en péril. Conformément au point numéro 4 du plan, il semble que les leaders américains surestimèrent les effets de certaines éventualités (la perte de crédibilité et d'influence dans la région) par rapport à d'autres éventualités probables (l'escalade et la confrontation

58. Galia GOLAN, *Yom Kippur and After*, Cambridge, Cambridge University Press, 1977, p. 121.

59. Yaacov BAR-SIMON-TOV, *The Arab-Israëli War of October 1973*, dans Alexander GEORGE (Dir.), *Avoiding War: Problems of Crisis Management*, op. cit.

militaires avec les Soviétiques). Kissinger et Nixon prirent une chance afin de ne pas essuyer une perte plus grande, qui n'était toutefois que probable, plutôt que d'essuyer une perte plus petite mais qui était certaine, même si l'option certaine était moins coûteuse. Ce choix contredit la théorie de l'utilité marginale.

B — L'Union soviétique

Les Soviétiques étaient au moins tout aussi sensibles que les États-Unis à toute dérogation à la situation de statu quo. Les intérêts et la crédibilité soviétiques dans la région auraient été gravement minés si Israël et les États-Unis avaient fait subir de nouvelles pertes substantielles à l'Égypte et à la Syrie. Les Soviétiques étaient aussi très préoccupés par la possibilité d'un « rapprochement » américano-égyptien. Kissinger et Nixon tentèrent de provoquer une impasse prolongée afin de rendre excessivement difficile aux Soviétiques la tâche d'apaiser leurs clients égyptiens. Comme Bar-Simon-Tov le remarque :

En démontrant à l'Égypte que l'Union soviétique n'était pas capable de l'aider à recouvrer le territoire conquis par Israël à la suite de la guerre des Six jours en 1967, Nixon et Kissinger espéraient affaiblir de façon marquée l'influence de Moscou et, s'ils ne chassaient pas les Soviétiques complètement du Moyen-Orient, amener un renversement d'alliances⁶⁰.

Au même moment, l'Union soviétique fit des efforts véritables pour empêcher la détérioration des relations avec les États-Unis. Les Soviétiques furent forcés de trouver un équilibre difficile entre la préservation des gains de la détente et leur engagement à fournir une importante aide économique et militaire à l'Égypte et à la Syrie.

Conformément à ces deux objectifs stratégiques, la réaction soviétique initiale fut de condamner Israël et d'exercer des pressions diplomatiques pour le retour aux frontières d'avant 1967. La couverture médiatique soviétique de la guerre fut diminuée, des navires furent retirés de la région pour souligner la nature régionale de la crise et des diplomates furent immédiatement envoyés en Égypte pour convaincre Sadate des avantages d'un cessez-le-feu et de l'utilisation de moyens moins directs de confrontation (par exemple, l'« arme du pétrole »)⁶¹. De plus, les dirigeants soviétiques à Moscou informèrent Sadate de ne compter que sur un appui soviétique indirect en cas de guerre, afin d'éviter une confrontation directe américano-soviétique⁶². Même lorsque les hostilités éclatèrent, les Soviétiques cherchèrent à restreindre l'escalade et à préserver la détente de même que leur position auprès des alliés arabes.

60. Y. BAR-SIMON-TOV, *op. cit.*, p. 342.

61. G. GOLAN, *op. cit.*, p. 74.

62. *Idem*, p. 14.

Comme c'était le cas pour les États-Unis, la stratégie soviétique devint plus ouverte aux risques au fur et à mesure que les combats s'intensifièrent et que l'Égypte commença à perdre du terrain. Peu après les premiers signes d'une retraite syrienne (8 octobre), et en partie en réaction aux renseignements de TASS sur une intervention américaine accrue, les Soviétiques augmentèrent leurs propres envois aériens d'équipements⁶³. Lorsque Sadate demanda l'intervention conjointe des deux superpuissances afin d'empêcher la destruction de sa troisième armée, la crise entra dans sa phase finale et les Soviétiques firent face à l'éventualité presque certaine d'une perte. Brejnev menaça alors de poser une action unilatérale en déployant des troupes pour arrêter les combats. Clairement, la menace soviétique visait, en partie, à contraindre les États-Unis à exercer des pressions sur Israël pour que ce pays accepte le cessez-le-feu, même si les risques d'escalade étaient élevés. Les Soviétiques étaient également prêts à prendre le risque d'une confrontation militaire avec les États-Unis pour éviter un abaissement de leur influence et de leur crédibilité, ce qui était pourtant l'option la moins coûteuse, à la suite d'une autre perte de l'Égypte en faveur d'Israël⁶⁴.

Conclusion

Les deux superpuissances ont démontré que les pertes leur répugnaient en adoptant une attitude de risque dans l'éventualité d'une perte certaine. La décision américaine de sonner l'alerte nucléaire DEFCON 3 montre le désir des États-Unis de réagir avec force et décision pour empêcher une intervention soviétique. De même, l'implication soviétique dans la guerre, à des niveaux d'intensité croissante jusqu'à la menace explicite d'une intervention unilatérale, confirma que les leaders soviétiques étaient prêts à prendre le risque d'une confrontation militaire avec les États-Unis pour protéger leur influence au Moyen-Orient⁶⁵.

63. *Idem*, p. 93.

64. Dans un livre récent sur la guerre, LEBOW et STEIN, *op. cit.*, pp. 234-238, affirment que Brejnev n'a jamais eu l'intention d'agir unilatéralement dans le conflit pour empêcher Israël de vaincre l'Égypte, mais que son projet d'effort conjoint avec les États-Unis était sérieux. Bien entendu, ceci ne tient pas compte de la possibilité que les actions des États-Unis auraient pu, néanmoins, forcer l'URSS à agir de façon plus décisive afin de sauver la face, ce qui aurait entraîné une escalade de la crise vers une confrontation.

65. Il convient de noter quelques obstacles méthodologiques pour les tests. Il est difficile de déterminer si une décision a été le résultat de *framing*, *loss aversion*, etc. ou qu'elle a simplement été le résultat d'un calcul direct de l'utilité en conformité avec la théorie de l'utilité marginale. Comme Jervis l'a fait remarquer correctement, sans mesures décentes de la grandeur des gains et des pertes, une plus grande prise de risques peut être attribuée aux différences dans les utilités. Il n'est pas suffisant de montrer que les leaders répugnent à perdre ou qu'ils préfèrent subir une perte certaine plutôt qu'une petite probabilité d'une plus grande perte. Il faut que l'analyse démontre que «une perte blesse les décideurs plus qu'un gain également grand le rend heureux». Eldar SHAFIR, «Prospect Theory and Political Analysis: A Psychological Perspective», *Political Psychology*, 1992, 13 (2), p. 316.

Il convient d'énoncer quelques conclusions. Premièrement, la théorie prospective possède certains problèmes, comme la crédibilité de son modèle et de ses évaluations empiriques. Concernant ce dernier, la question de savoir s'il est possible d'appliquer les constatations tirées des expériences contrôlées à la politique extérieure ou à la prise de décisions en situation de crise, lesquelles sont le plus souvent caractérisées par l'interaction de groupe face à une menace grave, aux contraintes pressantes de temps et à la probabilité d'hostilités, n'est pas entièrement claire. De plus, la théorie prospective n'est pas une théorie des choix individuels basée sur des suppositions quant aux pertes et aux gains, mais les décisions de politique étrangère sont souvent prises par des groupes dans lesquels des perspectives multiples sont présentes et influencent le cadre d'analyse et les points de référence⁶⁶. Un travail de recherche à venir consistera à évaluer la relation entre les ordres de préférence individuels et d'ensemble dans des situations de crise.

En ce qui concerne la possibilité de tester la théorie prospective, l'empêchement peut-être le plus significatif est l'identification des perceptions des leaders. Après tout, la perception du statu quo, un prérequis pour déterminer si un leader pense en termes de pertes ou de gains, peut changer sans catalyseur externe, ce qui rend le point de référence plus difficile à trouver. De même, les perceptions du statu quo pourraient ne pas changer même si les actions posées par l'adversaire, ou quelque événement incontrôlable, entraînaient des changements fondamentaux. On pourrait également poser la question à savoir si les déclarations explicites de statu quo (qui pourraient fournir une indication sur le point de référence) visaient expressément des buts stratégiques⁶⁷.

Quoique les études de cas des décisions de crise spécifiques soient cruciales, l'analyse d'ensemble de plusieurs cas est importante pour fournir un meilleur test du modèle. Il est possible de relever plusieurs postulats de la théorie prospective, qui découlent de la théorie des choix rationnels et de la psychologie politique, et de les tester en utilisant un ensemble de données sur les conflits. Le projet International Crisis Behaviour (ICB) convient bien à cette tâche. Pour l'identification initiale des cas (par deux codeurs), on a recouru au *New York Times Index* et aux *Keesing's Contemporary Archives*. Les experts dans le domaine et les compilations existantes sur les phénomènes similaires furent consultés lors de la composition d'une liste finale de conflits. Pour un État donné, une crise de politique extérieure se déclare lorsque ses dirigeants centraux perçoivent trois conditions interreliées: 1) menace aux valeurs fondamentales, avec une conscience simultanée ou subséquente, 2) temps de réaction fini et 3) forte probabilité d'une implication dans des hostilités militaires. Par conséquent, dans tous les cas, un danger spécifique est ressenti par un agent, celui-ci cherchant à répondre à une tentative de changement du

66. *Idem*, p. 314.

67. Shafir note aussi qu'une décision pourrait résulter d'estimations inadéquates de la probabilité ou d'une erreur dans le calcul de l'utilité, plutôt que d'une attitude téméraire devant le risque. *Idem*, p. 318.

statu quo. Des données sur les techniques de gestion de la crise utilisées par les participants dans chaque cas sont également disponibles, ce qui permet d'évaluer le rôle des menaces et des contre-menaces dans les processus de négociation. Plusieurs variables, y compris le «déclenchement» de la crise, la «réaction principale» des intervenants dans la crise, les techniques variées pour gérer le conflit et le degré de «menaces de violence» par chaque intervenant, aideront à déterminer la propension vers le risque.

À tout le moins, la théorie prospective représente un modèle différent de prise de décision en situation de risques qui offre une explication efficace d'un comportement qui ne peut pas s'expliquer par la théorie classique de la théorie marginale. Pour cette seule raison, elle représente une contribution importante à la théorie de la prise de décision qui mérite d'être davantage étudiée, surtout parce qu'elle fait ressortir des points d'entente qui sont souvent ignorés.

[Traduit de l'anglais]