

Québec contre Ottawa : axiomes et jeux de la communication Quebec versus Ottawa: Axioms and Communication Games

Vincent Lemieux

Volume 9, numéro 3, 1978

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/700871ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/700871ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Lemieux, V. (1978). Québec contre Ottawa : axiomes et jeux de la communication. *Études internationales*, 9(3), 323–336.
<https://doi.org/10.7202/700871ar>

Résumé de l'article

Present relations between the leadership teams of the Governments of Quebec and Ottawa may be interpreted by applying the axioms of communication pragmatics as formulated by Paul Watzlawick and his associates in drawing upon the ideas of Gregory Bateson. These axioms and other strategic considerations provide the basis for a game theory of politics that is itself applied to the debates between the leadership teams of Ottawa and those of Quebec. In the game theory of politics, primary concern is focused on tactical possibilities rather than on the usefulness of outcomes. Herein lies the relevancy of the idea of strategic move which has been introduced and developed by Schelling in order to render the theory of games more appropriate for the study of concrete situations.

QUÉBEC CONTRE OTTAWA : AXIOMES ET JEUX DE LA COMMUNICATION *

Vincent LEMIEUX **

ABSTRACT – *Québec versus Ottawa : Axioms and Communication Games*

Present relations between the leadership teams of the Governments of Québec and Ottawa may be interpreted by applying the axioms of communication pragmatics as formulated by Paul Watzlawick and his associates in drawing upon the ideas of Gregory Bateson. These axioms and other strategic considerations provide the basis for a game theory of politics that is itself applied to the debates between the leadership teams of Ottawa and those of Québec. In the game theory of politics, primary concern is focused on tactical possibilities rather than on the usefulness of outcomes. Herein lies the relevancy of the idea of strategic move which has been introduced and developed by Schelling in order to render the theory of games more appropriate for the study of concrete situations.

* * *

Entre les gouvernements d'Ottawa et ceux de Québec se jouent des relations d'influence qui seront d'abord examinées à la lumière des axiomes de la communication, posés par Paul Watzlawick et ses collaborateurs¹. Cet examen dégagera des éléments qui seront ensuite repris dans l'analyse stratégique (découlant de la théorie politique des jeux) des relations entre Ottawa et Québec, identifiés à leurs équipes dirigeantes.

Cette vue des relations entre Ottawa et Québec est restrictive à plusieurs égards. Des acteurs sont négligés, qui pourtant ne manquent pas d'intervenir dans les jeux d'influence qui se déroulent entre les équipes dirigeantes d'Ottawa et de Québec. Ces équipes que nous considérons comme homogènes sont faites de coalitions plus ou moins unifiées derrière leurs leaders. Enfin, d'autres approches peuvent être mises à l'épreuve des faits que nous allons interpréter.

* Version modifiée d'une communication présentée au Séminaire d'analyse de politique étrangère (SAPE), le 28 janvier 1978, à l'université Laval.

** Professeur au Département de science politique, Université Laval.

1. Paul WATZLAWICK et al., *Une logique de la communication*, Paris, Éd. du Seuil, 1972 (version originale : *Pragmatics of Human Communication*, New York, Norton, 1967 ; *Changements, paradoxes et psychothérapie*, (version originale : *Change. Principles of Problem Formation and Problem Resolution*, New York, Norton, 1974).

Celle qui est proposée ici nous semble toutefois suffisamment neuve et pertinente à la fois pour qu'on l'explore de façon un peu systématique.

I – LES AXIOMES DE LA COMMUNICATION

On adoptera une définition large de la communication, non pas réduite à l'émission et à la réception de messages entre destinataires et destinataires, mais étendue à toute mise en relation des acteurs sociaux par le moyen de l'information, qu'il s'agisse de transmission explicite ou intentionnelle de messages (la communication au sens strict), ou d'observations captées hors de cette transmission intentionnelle ou explicite. Autrement dit, la communication au sens large inclut les signaux émis (le refus d'émettre étant lui-même un signal), mais aussi les signaux observés sans émission, c'est-à-dire sans transmission intentionnelle.

Ainsi il y a communication entre les gouvernements et leurs publics quand ceux-ci reçoivent de l'information sur les positions d'Ottawa et de Québec *via* les conférences de presse qui suivent une rencontre fédérale-provinciale. Mais il y a aussi communication de ces positions lorsque les publics observent grâce à la télévision ou à la photographie de presse le visage souriant ou sévère d'un premier ministre, même s'il n'a pas l'intention de communiquer avec ses publics.

Cette définition large de la communication est celle qu'adoptent Watzlawick et ses collaborateurs, quand ils proposent cinq axiomes de la communication, ou plus exactement d'une *pragmatique* de la communication.

Il est courant, depuis Morris², de distinguer les dimensions syntaxique, sémantique et pragmatique de la communication. La syntaxique recouvre les problèmes de transmission de l'information. C'est le domaine du grammairien et de l'ingénieur, soucieux de la forme des messages chez l'émetteur ou dans le canal. La sémantique se préoccupe du sens, que Mackay³ définit par les modifications qu'il apporte dans les dispositions à agir ; les problèmes de convention et de contexte, ainsi que le point de vue du récepteur sont ici dominants. La pragmatique est tournée vers l'action, davantage que vers les dispositions à agir : elle s'intéresse aux relations des signes et de leurs utilisateurs.

Les axiomes qui vont être présentés, pour être appliqués aux communications entre Québec et Ottawa sont des axiomes pragmatiques. Aux yeux (et aux oreilles...) de ces publics, en particulier québécois, ces communications semblent suffisamment significatives pour qu'on les étudie avec attention.

Après avoir présenté chacun des cinq axiomes, on verra comment on peut mettre en place un début d'analyse stratégique des relations présentes et futures entre Ottawa et Québec.

2. Charles MORRIS, *Signs, Language and Behavior*, New York, Braziller, 1955.

3. Donald M. MACKAY, *Information, Mechanism and Meaning*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1969.

A – « On ne peut pas ne pas communiquer »

Ce premier axiome repose sur une propriété fondamentale du comportement, à savoir qu'il n'a pas de contraire. Il n'y a pas de non-comportement. Citons nos auteurs⁴ :

Activité ou inactivité, parole ou silence, tout a valeur de message. De tels comportements influencent les autres, et les autres, en retour, ne peuvent pas ne pas réagir à ces communications, et de ce fait eux-mêmes communiquer. Il faut bien comprendre que le seul fait de ne pas parler ou de ne pas prêter attention à autrui ne constitue pas une exception à ce que nous venons de dire. Un homme attablé dans un bar rempli de monde et qui regarde droit devant lui, un passager qui dans un avion reste assis dans son fauteuil les yeux fermés, communiquent tous deux un message : ils ne veulent parler à personne, et ne veulent pas qu'on leur adresse la parole ; en général, leurs voisins « comprennent le message » et y réagissent normalement en les laissant tranquilles. Manifestement, il y a là un échange de communication, tout autant que dans une discussion animée.

Si un ministre du Québec ne parle jamais ou presque du référendum promis par son gouvernement, il communique aux publics ainsi qu'au gouvernement fédéral un message qui a toutes les chances d'être interprété comme un certain désaccord avec la priorité accordée par le PQ aux débats constitutionnels.

De même un ministre fédéral important qui ne reprend pas la suggestion d'un référendum pancanadien, ou qui ne presse pas Québec d'annoncer au plus tôt la date du référendum québécois manifeste une attitude différente envers le gouvernement québécois que ceux qui font le contraire.

B – « La métacommunication vient avec la communication »

La communication explicite ne se borne pas à transmettre de l'information, elle induit aussi le comportement. Elle a un aspect « indice » (*report*) et un aspect « ordre » (*command*), pour reprendre une distinction faite par Gregory Bateson⁵ et qui correspond d'ailleurs à celle de Donald Mackay⁶ entre information « indicative » et information « impérative » :

Un message sous son aspect d'« indice » transmet une information ; dans la communication humaine, ce terme est donc synonyme de *contenu* du message. Il peut avoir pour objet tout ce qui est communicable... L'aspect « ordre », par contre, désigne la manière dont on doit entendre le message, et donc en fin de compte la *relation* entre les partenaires... Pour éviter tout malentendu, disons tout de suite qu'il est rare que les relations soient expressément ou consciemment définies.

4. Paul WATZLAWICK *et al.*, *Une logique de la communication*, p. 47.

5. Jurgen RUESCH et Gregory BATESON, *Communication : The Social Matrix of Psychiatry*, New York, Norton, 1968 (Seconde édition), p. 179.

6. D. MACKAY, *op. cit.*

Il semble en fait que plus une relation est spontanée et « saine », et plus l'aspect « relation » de la communication passe à l'arrière-plan. Inversement, des relations « malades » se caractérisent par un débat incessant sur la nature de la relation, et le « contenu » de la communication finit par perdre toute importance ⁷.

Un « ordre » est en quelque sorte une communication sur la communication, c'est-à-dire une métacommunication. Les débats entre Ottawa et Québec présentent plusieurs situations où la métacommunication semble importer davantage que la communication elle-même.

Quand Ottawa laisse entendre qu'il pourrait organiser son propre référendum, ou que certains ministres fédéraux indiquent leur intention d'intervenir au cours de la campagne référendaire québécoise, cela apparaît d'abord comme menace, chantage, ingérence, etc.

Quand, du côté de Québec, il est question d'avoir deux, trois ou quatre référendums, on peut voir un ordre visant à persuader les électeurs que, tôt ou tard, ils devront accepter la souveraineté politique du Québec.

Dans tous ces cas on est plus sensible à la relation définie par le message qu'au contenu du message.

C – « La nature d'une relation dépend de la ponctuation de la séquence des faits »

Watzlawick et ses collaborateurs donnent un exemple qu'il est facile de transposer aux relations Québec-Ottawa :

Le désaccord sur la manière de ponctuer la séquence des faits est à l'origine d'innombrables conflits qui portent sur la relation. Soit un couple aux prises avec un problème conjugal ; le mari y contribue par son attitude de repli et sa passivité, tandis que la femme y contribue pour moitié par ses critiques hargneuses. En parlant de leurs frustrations, le mari dira que le repli est sa seule *défense contre* la hargne de sa femme ; celle-ci qualifiera cette explication de distorsion grossière et délibérée de ce qui se passe « réellement » dans leur vie conjugale : elle le critique *en raison* de sa passivité ⁸.

Il arrive que le dialogue entre Ottawa et Québec prenne cette allure. Soit cette séquence qui déforme à peine les positions des deux protagonistes :

- (1) QUÉBEC : c'est l'attitude négative d'Ottawa qui nous a conduit à poser, à l'occasion d'un référendum, la question de la souveraineté du Québec.
- (2) OTTAWA : ce sont des doutes que nous avons sur le référendum québécois qui nous conduisent à prévoir la possibilité d'un référendum fédéral.
- (3) QUÉBEC : cette menace d'Ottawa, qui manifeste son attitude négative, nous confirme dans notre intention d'avoir plus d'un référendum, s'il le faut.
Etc.

7. WATZLAWICK *et al.*, pp. 49-50.

(Donc (1) il est question de souveraineté à cause de l'attitude négative d'Ottawa ; (2) il y a attitude négative d'Ottawa à cause de ses doutes sur la souveraineté ; (3) il sera encore question de souveraineté, à cause de l'attitude négative d'Ottawa, etc.

Les deux opposants ont un système de ponctuation différent. Québec voit le point final après (1) ou après (3) soit ((1). (2) (3)). Alors qu'Ottawa le voit plutôt après (2), soit ((1) (2). (3)).

D – « Les êtres humains usent de communication digitale et de communication analogique »

Cet autre axiome reprend en quelque sorte celui qui porte sur le contenu et la relation, la communication et la métacommunication. Par analogie avec les modes de communication utilisés dans le fonctionnement des organismes artificiels, ou machines, on parlera de communication *digitale* quand des signaux arbitraires (les mots, les nombres) sont employés pour représenter les objets, et de communication *analogique* quand les signaux ont quelque analogie avec ce qu'ils représentent, ou plus généralement quand on sort du registre de la stricte communication digitale.

Watzlawick et ses collaborateurs relient ainsi ce quatrième axiome au deuxième :

De fait, chaque fois que la relation est au centre de la communication, le langage digital est à peu près dénué de sens. Ce n'est pas seulement le cas entre animaux, et entre l'homme et l'animal, mais en de nombreuses circonstances de la vie humaine : faire la cour, aimer, aider, combattre, et naturellement s'occuper de très jeunes enfants ou de malades mentaux gravement perturbés. On a toujours prêté aux enfants, aux fous et aux animaux une intuition particulière de la sincérité ou de l'insincérité des attitudes humaines. Il est en effet facile de professer quelque chose verbalement, mais il est difficile de mentir dans le domaine analogique.

En résumé, si nous nous souvenons que toute communication a deux aspects : contenu et relation, nous pouvons nous attendre à voir non seulement coexister mais se compléter, les deux modes de communication dans tout message. Selon toute probabilité le contenu sera transmis sur le mode digital, alors que la relation sera essentiellement de nature analogique⁹.

Pour illustrer ces deux modes de communication on peut reprendre l'exemple donné au tout début. Si à propos d'une discussion portant sur le référendum, ou sur tout autre problème dans les relations entre Ottawa et Québec, on voit deux adversaires qui se sourient l'un à l'autre, malgré de durs échanges verbaux, une telle communication analogique, portant sur leur relation, indiquera que malgré tout il subsiste une certaine amitié entre eux.

8. *Id.*, p. 54.

9. WATZLAWICK *et al.*, *op. cit.*, p. 61.

À l'inverse, un René Levesque qui oublie de saluer Pierre Trudeau, au moment où il est accueilli par celui-ci, manifeste intentionnellement ou non une situation de conflit, malgré les excuses qui suivent le mode digital.

E – « Tout échange de communication est symétrique ou complémentaire »

Nos auteurs présentent ainsi l'interaction symétrique et l'interaction complémentaire :

On peut dire qu'il s'agit de relations fondées soit sur l'égalité, soit sur la différence. Dans le premier cas les partenaires ont tendance à adopter un comportement en miroir, leur interaction peut donc être dite *symétrique*... Dans le second cas, le comportement de l'un des partenaires complète celui de l'autre pour former une « Gestalt » de type différent : on l'appellera *complémentaire*. Une interaction symétrique se caractérise donc par l'égalité et la minimisation de la différence, tandis qu'une interaction complémentaire se fonde sur la maximalisation de la différence¹⁰.

Il faut préciser ici le sens de la notion de différence. Il s'agit de positions différentes, dont l'une est supérieure, première ou « haute », et l'autre inférieure, seconde ou « basse », comme dans le cas des relations mère-enfant, médecin-malade, professeur-étudiant. Il y a solidarité dans cette relation, où des comportements dissemblables mais adaptés l'un à l'autre, s'appellent réciproquement :

Ce n'est pas l'un des partenaires qui impose une relation complémentaire à l'autre, chacun d'eux se comporte d'une manière qui présuppose, et en même temps justifie, le comportement de l'autre ; leurs définitions de la relation sont concordantes¹¹.

On voit aisément la pertinence de cette dernière distinction pour l'étude de notre problème. Les tensions entre Québec et Ottawa tiennent à ce que les relations normales sont définies par Ottawa comme devant être complémentaires, alors qu'elles sont définies par Québec comme devant être symétriques.

Les cinq axiomes ont donc une certaine pertinence pour l'étude de la pragmatique des communications entre Ottawa et Québec, face à leurs publics. On va voir maintenant comment on peut les retrouver dans une analyse stratégique de ces relations, découlant de ce qu'on peut nommer « la théorie politique des jeux ».

II – UNE THÉORIE POLITIQUE DES JEUX

On entend ici par *théorie politique* des jeux, ou analyse stratégique, une approche des relations entre acteurs politiques qui se fonde sur la théorie ma-

10. WATZLAWICK *et al.*, *op. cit.*, pp. 66-67.

11. WATZLAWICK *et al.*, *op. cit.* p. 67.

thématique des jeux, telle qu'exposée par von Neumann et Morgenstern¹², mais qui, tenant compte des apports de Guilbaud¹³, de Rapoport¹⁴, de Deutsch¹⁵ et de Schelling¹⁶ entre autres, comporte au moins les cinq considérations suivantes, qui visent à rendre la théorie plus conforme aux phénomènes politiques observés :

- 1°) Le conflit pur ou duel (ou encore le jeu à somme nulle) n'est qu'une situation limite, rarement observée ; le plus souvent une certaine coopération se mêle au conflit, ce qui, comme on le verra, ne manque pas de compliquer le jeu des acteurs.
- 2°) Les acteurs ont des préférences « risquées » ou incertaines plutôt que certaines envers les règlements ou résultats de l'interaction, ils ne connaissent qu'imparfaitement les préférences de l'autre (ou des autres), les règles du jeu ne sont pas toujours claires et elles peuvent être changées d'une partie à l'autre, de sorte que le déroulement du jeu a souvent pour conséquence d'améliorer l'information des acteurs.
- 3°) Dans un jeu les acteurs ne jouent pas les parties isolément les unes des autres ; non seulement ils savent qu'une partie mène à d'autres parties, mais ils peuvent fort bien jouer une partie en fonction d'une autre partie.

Ces trois premières considérations n'ont pas spécialement trait à la dimension politique des jeux, mais plus généralement à leur aspect sociologique. Les deux dernières considérations ont un aspect plus politique :

- 4°) Alors que le calcul économique sous-jacent à la théorie mathématique des jeux porte sur l'utilité des résultats, le calcul politique porte plutôt de façon complémentaire, sur la possibilité des tactiques et en particulier sur l'élaboration des nouvelles tactiques.
- 5°) Le calcul politique se traduit dans ce que Schelling a nommé les « gestes tactiques » (*strategical moves*), grâce auxquels un acteur agit sur les tactiques ou les préférences de l'autre. Ces gestes tactiques peuvent se situer à l'intérieur d'un cadre de jeu, mais elles peuvent aussi consister à recadrer le jeu.

Pour illustrer la pertinence de ces considérations, nous allons faire un début d'analyse stratégique des relations entre Québec et Ottawa, dans la perspective du référendum québécois prévu pour 1979.

-
12. John VON NEUMANN et Oskar MORGENSTERN, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton, Princeton University Press, 1944.
 13. Georges T. GUILBAUD, *Éléments de la théorie mathématique des jeux*, Paris, Dunod, 1968.
 14. Anatol RAPOPORT, *Fights, Games and Debates*, Ann Arbor The University of Michigan Press, 1960.
 15. Karl W. DEUTSCH, *The Nerves of Government*, New York, The Free Press, 1966 (2^e édition).
 16. Thomas C. SCHELLING, *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1960.

À cette fin les considérations précédentes seront reprises une à une. Nous signalerons à l'occasion comment elles rejoignent les axiomes de la pragmatique de la communication.

III – ANALYSE STRATÉGIQUE DES RELATIONS QUÉBEC/OTTAWA

Rappelons que pour des fins de simplification les gouvernements d'Ottawa et de Québec sont identifiés à leurs équipes dirigeantes. On suppose aussi que de façon générale ces deux équipes forment des coalitions homogènes.

Essayons d'abord d'établir de façon inductive¹⁷ la structure du jeu entre les deux protagonistes. On peut distinguer deux attitudes qui sont à la source des tactiques adoptées : *une attitude de non-escalade* qui consiste à ne pas provoquer l'adversaire ou à ne pas répondre de façon « symétrique » à sa provocation, et *une attitude d'escalade* qui consiste dans les dispositions contraires.

Quatre résultats possibles sont alors définis, envers lesquels Québec et Ottawa semblent avoir des préférences différentes et plus fondamentalement des postulats différents. Québec préfère les règlements où Ottawa cède à l'escalade, à commencer par celui où Québec joue pour sa part la non-escalade. Ces préférences sont fondées sur le calcul voulant que le parti québécois a d'autant plus de chances de gagner le référendum que la situation sera conflictuelle et qu'Ottawa sera tenu responsable du conflit. Quand Ottawa joue la non-escalade, Québec préfère le résultat où il y a escalade de sa part, la non-escalade mutuelle apparaissant comme le pire règlement dans la mesure où il communique de façon négative aux publics (selon le premier axiome de la communication) que le fédéralisme canadien est sans problème.

Pour Ottawa, au contraire, ce résultat est celui qui est préféré. Vient ensuite, semble-t-il celui où à l'escalade de la part de Québec on répond par l'escalade, la ponctuation pouvant être différente du point de vue de Québec. Ottawa préfère donc la symétrie à la complémentarité des attitudes, même s'il conçoit les rapports constitutionnels avec Québec comme complémentaires. Quand il n'y a pas symétrie des attitudes, Ottawa préfère évidemment le résultat où l'attitude d'escalade vient de Québec. On aurait donc la structure de jeu suivante, où les préférences d'Ottawa ont été placées entre parenthèses.

Même quand les joueurs jouent de façon successive plutôt que simultanée le résultat atteint est instable. Soit la querelle de la taxe de vente qui a opposé les ministres des Finances Jean Chrétien et Jacques Parizeau. Ottawa joue d'abord la non-escalade (du moins il le pense) en proposant de compenser les provinces, dont le Québec, pour la diminution temporaire de la taxe de vente, impôt indirect de juridiction provinciale. Québec, en refusant d'accepter le plan

17. On pourrait aussi poser de façon déductive que la structure de jeu est celle de jeux classiques dans la théorie : dilemme du prisonnier, jeu du poulet, etc. Mais aucune de ces structures simples ne permet de rendre compte du caractère dual qu'a la structure du jeu entre Québec et Ottawa.

(OTTAWA)

		non-escalade	escalade
QUÉBEC	non-escalade	4° (1°)	1° (4°)
	escalade	3° (3°)	2° (2°)

fédéral et en appliquant son propre plan de suppression temporaire de toute la taxe de vente sur certains produits, joue l'escalade, ce qui lui permet d'atteindre une situation préférable à celle où il se serait trouvé s'il avait joué la non-escalade. Comme le prévoit la structure du jeu, Ottawa réplique par l'escalade en dénonçant Québec et en menaçant de verser la compensation directement au contribuable. On se maintient un bon moment dans cette situation d'escalade mutuelle qui a l'avantage de venir au deuxième rang dans les préférences de chacun des protagonistes. Après quoi, comme le prévoit encore la structure du jeu, Québec finit par jouer la non-escalade, en laissant à Ottawa la liberté de concrétiser son attitude d'escalade, ce qui place Québec dans une situation beaucoup plus avantageuse qu'Ottawa – du moins tant qu'Ottawa maintient son attitude « escalatoire »...

Cette petite étude de cas montre que la structure de jeu que nous avons supposée a une certaine vraisemblance. Reprenons maintenant, pour les appliquer à cette structure de jeu ou à d'autres situations les cinq considérations que nous avons présentées sur l'analyse stratégique.

A – Les éléments de coopération

La première considération pose que, le plus souvent, des éléments de coopération se mêlent au conflit, si bien que le conflit est une situation limite rarement atteinte.

Dans notre structure de jeu les préférences des acteurs ne sont pas tout à fait opposées. Ils s'entendent, de façon sans doute plus implicite qu'explicite, pour ne valoriser l'escalade de leur part que si elle est mutuelle.

Paradoxalement, on peut dire qu'il y a coopération de la part des deux protagonistes pour ne pas coopérer davantage dans l'escalade mutuelle, soit une espèce de métacoopération ou de coopération d'ordre¹⁸. Si leur coopération allait jusqu'à considérer l'escalade mutuelle comme le règlement le plus avantageux pour les deux, ce règlement serait stable et les deux s'y maintiendraient. Dans la structure de jeu que nous avons supposée l'escalade mutuelle est instable car, d'une part, Ottawa voit son avantage à y succomber (ce qui fait aussi l'affaire de Québec) quand il y a escalade de Québec et non-escalade d'Ottawa

18. À ce propos, voir WATZLAWICK *et al.*, *op. cit.* (1975).

mais, d'autre part, Québec préfère ne plus jouer l'escalade quand Ottawa s'y est laissé entraîner.

B – Le caractère risqué ou incertain des préférences

La deuxième considération porte sur les préférences des acteurs, qui sont marquées de risque ou même d'incertitude plutôt que de certitude, qu'il s'agisse des siennes ou de celles des autres. Elle porte aussi sur le caractère incertain ou changeant des règles du jeu, d'où la valeur qu'a l'information qui est acquise en cours de jeu.

Jusqu'à maintenant nous avons supposé que les préférences des équipes dirigeantes de Québec et d'Ottawa étaient certaines et qu'elles étaient connues de l'adversaire. Il faut apporter au moins trois réserves à cette supposition.

D'abord les équipes dirigeantes ne forment pas des coalitions dont tous les membres ont le même système de préférences. Du côté d'Ottawa certains ministres semblent préférer l'escalade mutuelle à tout autre règlement, d'autres acteurs ont pour premier choix un règlement où Ottawa répond par non-escalade à l'escalade de Québec. À Québec on trouve aussi des partisans de l'escalade mutuelle et peut-être même quelques ministres (mais qui ne sont pas dominants) qui, comme à Ottawa, ont pour premier choix la non-escalade mutuelle. Comme ce ne sont pas toujours les mêmes groupes à l'intérieur d'une coalition qui imposent leurs préférences, celles-ci, au total, ne sont pas certaines, mais marquées de risque ou d'incertitude.

Ensuite, quels que soient les systèmes de préférence, la valeur du règlement n'est généralement pas certaine. Ainsi, à Québec, il peut apparaître que c'est seulement deux fois sur trois que le premier choix (soit l'escalade d'Ottawa jointe à la non-escalade de Québec) est préférable à tout autre règlement. Ou encore, à Ottawa cette fois, il se peut bien qu'on ne soit pas très sûr que l'escalade mutuelle est préférable de la part de Québec seulement. Là encore c'est affaire de probabilité, si seulement on calcule les probabilités. À la limite il arrive que les acteurs soient incapables d'établir l'espérance mathématique d'un règlement. Ils se comportent alors selon des règles pragmatiques fort variées et plus ou moins imprévisibles¹⁹.

Enfin, les acteurs peuvent avoir de la difficulté à évaluer les préférences de l'adversaire, surtout quand celles-ci ne sont pas certaines pour les deux raisons que nous venons d'indiquer. Il se pourrait bien, par exemple, que dans certains milieux d'Ottawa on estime que Québec préfère l'escalade mutuelle à tout autre règlement, ce qui inciterait encore plus ces milieux à ne pas jouer l'escalade. D'un certain point de vue cette erreur de perception, fondée probablement sur des phénomènes de métacommunication, contribue elle aussi (comme cette espèce de coopération pour ne pas trop coopérer dans l'escalade) à limiter les situations d'escalade mutuelle.

19. Sur ces règles, voir Irwin D. J. Bross, *Design for Decision*, New York, MacMillan, 1953, pp. 102-117.

C – Information imparfaite suivant les règles du jeu

La troisième considération établit aussi que l'information imparfaite peut tenir au caractère imprécis ou changeant des règles du jeu. Il ne s'agit pas seulement des règles institutionnelles, comme celles qui président à une élection ou à un référendum, mais aussi de ce que Bailey²⁰ nomme les règles normatives, qui expriment les valeurs élémentaires et reconnues, dont on peut se servir pour justifier publiquement une ligne d'action. Ces façons normatives de voir et de juger l'action inspirent les publics qui assistent aux débats entre les joueurs. Elles sont encore assez mal connues, et parfois méconnues, des équipes dirigeantes de Québec et d'Ottawa. De plus elles sont changeantes : les hommes politiques et leurs débats ne sont plus évalués comme ils l'étaient avant le développement des *mass media*. Il y a là une autre source d'incertitude, que certains sondages tentent de réduire. Elle affecte grandement le jeu des acteurs, devant leurs publics, quand ils n'oublient pas qu'ils jouent devant ces publics.

D – D'une partie à l'autre

Selon la troisième considération, les acteurs ne jouent pas les différentes parties de façon isolée, mais ils se préoccupent de l'ensemble des parties et il leur arrive de jouer une partie en fonction des autres parties.

Cette préoccupation est évidente chez les équipes dirigeantes de Québec et d'Ottawa à propos des consultations populaires à venir. On peut penser en effet que Québec et Ottawa joueront les élections fédérales en fonction du référendum québécois, et qu'ils joueront le référendum québécois en fonction d'un éventuel référendum fédéral, ou des élections provinciales de 1980 au Québec, etc.

Comme on ne peut pas ne pas communiquer, cette préoccupation des dirigeants de Québec et d'Ottawa ne manque pas d'être communiquée de diverses façons. Tenant compte de cette considération et des deux précédentes, voyons, maintenant que nous arrivons aux considérations plus proprement politiques, comment on peut conduire l'analyse stratégique des relations Québec/Ottawa à propos des consultations populaires à venir.

E – Les tactiques avant les résultats

La quatrième considération a pour objet le calcul politique des acteurs, qui porterait davantage sur la possibilité des tactiques que sur l'utilité des résultats.

Cette notion du calcul politique se rapproche de la « rationalité administrative » de Simon²¹. Les acteurs désirent atteindre un résultat, et en tenant compte des règles du jeu, des moyens dont ils disposent et de ce qu'ils savent

20. F. G. BAILEY, *Les règles du jeu politique*, Paris, PUF, 1971 (version originale : *Stratagems and Spoils*, Oxford, Basil Blackwell, 1969).

21. Herbert A. SIMON, *Administrative Behavior*, New York, Macmillan, 1957 (2^e édition).

des moyens de l'autre, ils élaborent des tactiques aptes à leur procurer une utilité non pas maximale mais satisfaisante.

Soit les prochaines élections fédérales prévues pour 1978 ou 1979. À supposer qu'Ottawa (c'est-à-dire Trudeau et ses principaux conseillers) cherchent à remporter la victoire la plus écrasante possible au Québec, et que Québec (c'est-à-dire Lévesque et ses principaux conseillers) veuille au contraire une victoire plus modeste des libéraux, qui soit de toute façon moins grande qu'en 1974, les tactiques possibles, en termes de contenu de la communication de la part des deux acteurs pourront être les suivantes :

- de la part d'Ottawa, un contenu fédéral seulement (tactique **ff**), un contenu fédéral et provincial à la fois (tactique **fp**), ou même un contenu uniquement provincial ou presque (tactique **pp**), etc. ;
- de la part de Québec, une abstention totale ou presque (tactique **fp**), un contenu fédéral et provincial à la fois (tactique **fp**), un contenu uniquement fédéral (tactique **ff**), etc.

Les etc. indiquent que d'autres tactiques peuvent être adoptées : par exemple, dans le cas des tactiques mixtes (contenu fédéral et provincial à la fois), l'insistance peut être mise sur les problèmes fédéraux (tactique **fp**), ou sur les problèmes provinciaux (tactique **pf**). On verra d'ailleurs que l'habileté politique consiste en bonne partie à élaborer et à adopter des tactiques nouvelles, qui permettent d'arriver à un résultat plus satisfaisant encore. La « trouvaille » de Claude Morin (« Élisez d'abord le PQ pour qu'il forme un bon gouvernement,, vous aurez un référendum ensuite ») est une parfaite illustration de cela²².

On a vu plus haut qu'il était difficile pour les acteurs (et aussi pour les observateurs) d'évaluer avec certitude les règlements, ou résultats possibles d'une situation de jeu. Il y a plutôt risque (la valeur du règlement étant affectée d'une certaine probabilité), ou incertitude (on n'a pas idée de la probabilité du règlement).

Il semble toutefois qu'Ottawa n'est pas loin de penser que la situation la plus satisfaisante en vue de la partie suivante, soit le référendum québécois, serait celle où chacun des deux acteurs jouerait **pf**, c'est-à-dire un type de campagne où Québec comme Ottawa traite surtout de questions provinciales, et secondairement de questions fédérales.

Les journaux du 12 décembre 1977 rapportaient des propos du premier ministre Trudeau, qui indiquent cette préférence :

22. Notons cependant que cette tactique, si elle a pu permettre au parti québécois de gagner les élections provinciales de 1976, risque de l'enfermer dans une double contrainte au moment du référendum (sur cette notion de double contrainte, voir WATZLAWICK *et al.* (1972), pp. 211ss). Si le parti québécois donne au Québec un bon gouvernement, à l'intérieur du cadre fédéral, on ne voit pas pourquoi l'indépendance serait nécessaire, et s'il donne pas un bon gouvernement, le référendum pourra être l'occasion pour les électeurs de le punir.

M. Pierre Trudeau a déclaré que son parti n'a pas l'intention de faire des prochaines élections fédérales... une opération référendaire. Mais si M. René Lévesque veut s'en mêler – comme il a menacé de le faire – on en fera un référendum pour ou contre l'indépendance du Québec.

Si M. Lévesque veut avoir une taloche aux élections fédérales, qu'il mette ses troupes en jeu... Si c'est ça qu'il veut, eh bien, bienvenue, on n'aura pas la peine d'avoir un référendum provincial après ça²³.

La situation où Ottawa jouerait **ff** et Québec **pf** serait préférable pour Ottawa, mais elle a peu de chances d'arriver si l'on considère qu'Ottawa devra traiter un tant soit peu de questions provinciales pour que Québec contre-attaque en traitant de questions fédérales.

Du point de vue de Québec, la situation n'est pas aussi claire. On peut toutefois penser que des situations assez satisfaisantes seraient celles où Ottawa jouant **ff** ou même **fp**, Québec jouerait **fp**, soit l'abstention. En ponctuant les faits à son avantage, Québec aurait beau jeu lors de la campagne référendaire de dénoncer l'intervention d'Ottawa, s'il y en a une, (comme c'est fort probable), en rappelant que lors des élections fédérales Québec n'était pas intervenu... Toutefois la déclaration de René Lévesque, au terme de sa rencontre de décembre 1977 avec Pierre Trudeau, indique plutôt que si Ottawa joue **pf**, ou même **fp**, Québec pourra jouer **pf** ou **fp**. On verra à propos de la cinquième considération comment on peut interpréter ce geste tactique.

Rappelons enfin que l'habileté tactique, et donc politique, peut consister à inventer de nouvelles tactiques qui permettent d'arriver à un résultat plus satisfaisant. Par exemple, si Québec en arrivait à jouer **fp**, Ottawa pourrait décider de jouer carrément **pp**, c'est-à-dire une campagne qui ne porte que sur les questions québécoises, estimant que de toute façon il gagnera les élections fédérales au Québec et qu'il pourra même assimiler cette victoire à un quasi-référendum sur l'indépendance ou la souveraineté du Québec. Les propos de Pierre Trudeau qui ont été rapportés plus haut montrent que cette tactique extrême pourrait apparaître en cours de campagne, les circonstances aidant. Cette tactique pourrait cependant apparaître trop déplacée à propos d'élections fédérales.

F – Les gestes tactiques

La dernière considération porte sur les « gestes tactiques » par lesquels un acteur cherche à en influencer un autre à l'intérieur d'un cadre de jeu, ou encore en recadrant le jeu.

On vient de voir un exemple d'un tel geste tactique. René Lévesque dit que si les libéraux, durant la campagne fédérale, s'attaquent au projet de souveraineté du Québec, le parti québécois interviendra dans la campagne. À ce geste répond celui du même genre, de Pierre Trudeau. Schelling nomme

23. *Le Devoir*, 12 décembre 1977, p. 7.

« menace » (*threat*) le geste tactique où un joueur annonce ce qu'il fera si l'autre joueur joue une certaine tactique. Ce geste consiste généralement dans une relation de métacommunication avec l'autre pour l'inciter à ne pas jouer une tactique qu'il est tenté de jouer. Il s'agit là d'un phénomène d'influence par lequel un joueur cherche à rendre ses préférences efficaces envers un autre joueur²⁴.

Quand le parti québécois annonce le type de campagne référendaire qu'il mènera (sur les avantages de la souveraineté politique et de l'association économique), il y a « engagement » (*commitment*) envers Ottawa et envers lui-même. Ce geste cherche là encore, bien que de façon moins nette, à influencer les adversaires, de façon à les amener à faire campagne eux aussi sur ce terrain – et non, par exemple, sur celui de la performance économique du gouvernement Lévesque.

Il y aurait « promesse » (*promise*) si, par exemple, Lévesque assurait Trudeau qu'il n'interviendra pas dans la campagne fédérale, à condition que celui-ci n'intervienne pas dans la campagne référendaire. Évidemment ce geste tactique est peu probable.

Les gestes tactiques qui permettraient de recadrer le jeu, c'est-à-dire d'opérer un changement d'ordre²⁵ sont encore moins probables, même si plusieurs les estiment souhaitables. Ce nouveau cadre ne serait pas constitutionnel mais renverrait à des actions beaucoup plus concrètes. En paraphrasant Robert Charlebois, on peut penser, par exemple, qu'il est plus important de dépolluer le Saint-Laurent que de refaire la constitution canadienne. Recadrer signifie faire porter l'attention sur une autre appartenance, tout aussi pertinente. Mais les politiciens et les bureaucrates sont sans doute trop enfermés dans le cadre des débats actuels pour ouvrir la voie à de nouvelles appartenances.

CONCLUSION

Les quelques aperçus qui ont été présentés ici ne sont que très exploratoires. Ils ne donnent qu'une vue sommaire de la pragmatique de la communication, de la théorie politique des jeux et de leurs applications aux relations politiques actuelles et à venir entre Québec et Ottawa. Nous espérons quand même avoir montré que ces approches sont suffisamment pertinentes et fécondes pour qu'on les développe davantage, et que se développe ainsi notre compréhension d'une situation qui, si elle est critique, est en même temps fort instructive des jeux de la politique.

24. Vincent LEMIEUX, « Le jeu de la communication politique », *Revue canadienne de science politique*, septembre 1970, pp. 359–375.

25. WATZLAWICK *et al.* (1975), pp. 95ss.