

Analisi delle « Elezioni francesi 2012 » con l'aiuto della Teoria dei Giochi (*backward reasoning*)¹

Risultati prima tornata (22.04.2012)

	Voti	% iscritti	% voti espressi
François Hollande	10'272'705	22.32%	28.63%
Nicolas Sarkozy	9'753'629	21.19%	27.18%
Marine Le Pen	6'421'426	13.95%	17.90%
Jean-Luc Mélenchon	3'984'822	8.66%	11.10%
François Bayrou	3'275'122	7.12%	9.13%
Altri	2'175'505		6.06%
Astenuti	9'444'143	20.52%	
Nulle	701'190	1.52%	
		100.00%	100.00%

Seconda tornata (06.05.2012) - Ipotesi del 1. maggio 2012

Proporzione di Hollande e Sarkozy, dopo la prima tornata

	22 aprile (voti espressi)	Rapporto a 100%
Hollande	28.63%	51.30%
Sarkozy	27.18%	48.70%
		100%

Molto dipende dalla strategia di Marine Le Pen.

1. Marine Le Pen non può, per problemi ideologici, sostenere Hollande.
2. Nel 2007 il padre di Marine, aveva preso il 10.4% dei voti espressi.
3. Probabilmente punta a prendere il potere tra cinque anni e se pensa che gli è più facile raggiungere il suo obiettivo dopo Hollande, allora dirà ai suoi di votare scheda bianca.
4. Se invece andasse ad aiutare Sarkozy, che ideologicamente gli è più vicino, ci sarebbe probabilmente il pericolo di avere, tra cinque anni, una svolta a sinistra e ciò gli si ritorcerebbe contro.

Schieramenti:

Candidato	Motivazione	SINISTRA	DESTRA
		Hollande	Sarkozy
François Hollande		28.63%	
Nicolas Sarkozy			27.18%
Jean-Luc Mélenchon	Essendo di sinistra sostiene Hollande.	11.10%	
François Bayrou	Centrista, potrebbe sostenere Sarkozy.		9.13%
		39.73%	36.31%

Marine Le Pen

Marine Le Pen è l'ago della bilancia, che potrebbe far vincere ognuno dei candidati.

Siccome è più facile sottrarre il potere a Hollande, tra cinque anni, la mossa migliore per Le Pen è non schierarsi.

RISULTATO: HOLLANDE VINCE.

¹ La teoria dei giochi è la scienza matematica che analizza situazioni di conflitto e ne ricerca soluzioni competitive e cooperative tramite modelli, ovvero uno studio delle decisioni individuali in situazioni in cui vi sono interazioni tra due o più soggetti, tali per cui le decisioni di un soggetto possono influire sui risultati conseguibili da parte di un rivale secondo un meccanismo di retroazione, e sono finalizzate al massimo guadagno del soggetto.