Revue de la régulation
Capitalisme, Institutions, Pouvoirs, n°3/4, 2008

Durcissement de la concurrence et conventions de concurrence en France

Christian Barrère [1]

Résumé
Le texte s'intéresse au changement de régime de concurrence qui se manifeste en France au tournant des années 80. Si le durcissement des formes de concurrence s'explique *in fine* par les changements intervenus dans les formes d'accumulation il passe par des modifications dans les comportements micro-économiques des acteurs. Ceux-ci sont étudiés au moyen d'une formalisation en termes de jeux évolutionnaires qui met l'accent sur la prise en compte par les acteurs eux-mêmes de l'intensification de la rivalité inter-capitaliste et permet de montrer comment le système tend à s'enfermer dans une nouvelle convention de concurrence qui s'auto-renforce.

Mots clé
Régimes de concurrence, conventions de concurrence, comportements concurrentiels, jeux évolutionnaires.

Abstract
The paper considers the breakdown of the competition convention which was dominant in the French post-war growth. The changes in the competition regime, from a soft competition, typical of the 50's, 60's and 70's, to a new and harder one, is mainly related to changes in accumulation conditions. But the behaviours of the firms play a key role. Using an evolutionary game approach, we analyse the logic of the new competition convention and the lock-in effects that it creates.

Key word
Competition regimes, hyper-competition, competition conventions, evolutionary games.

JEL : E12, L1

Pour citer cet article
Christian Barrère, « Durcissement de la concurrence et conventions de concurrence en France », *Revue de la régulation*, n°3/4, 2ème semestre 2008, mis en ligne le 15 novembre 2008.

1 OMI, Université de Reims. christian.barrere ATgmail.com

Durcissement de la concurrence et conventions de concurrence en France

Christian Barrère [2]

Michel Piccoli incarnant dans un film sorti au tournant des années 80 (*Une étrange affaire*, 1982, de Pierre Granier-Defferre) un chef d'entreprise branché confronté à l'offensive de certains concurrents, s'écriait : «Alors, là, ils exagèrent, ce n'est plus de la concurrence, c'est la guerre. Et bien s'ils veulent la guerre, ils l'auront ! ». Le changement de vocabulaire que marque la substitution de termes à connotation guerrière aux désignations habituelles de la concurrence se retrouve, au même moment, dans l'ensemble des discours économiques des chefs d'entreprise et des responsables politiques. Ceux-ci intègrent alors de façon croissante et courante la notion de guerre économique ou de guerre commerciale, avancent l'idée mercantiliste que pour accroître ses débouchés il faut les prendre aux autres, mettent au premier plan l'objectif de compétitivité, proposent de soumettre l'ensemble des formes d'organisation au principe de concurrence. La concurrence étant devenue vertu économique, plus elle est forte, mieux l'économie devrait-elle se porter.

Dans le même temps se sont développées des batailles de géants entre groupes industriels et financiers, des prises de contrôle hostiles, des conflits entre firmes qui ne se règlent plus entre gens de bonne compagnie mais font appel de façon croissante à la justice[3]. De nouvelles tendances du fonctionnement économique se sont imposées avec le retour de guerres de prix qui avaient pratiquement disparu dans la croissance inflationniste des 'Trente pacifiques'. La concurrence adoucie et civilisée des années 60 semble se muer en concurrence sauvage.

Rendre compte de ce changement apparent du régime de concurrence dans une perspective régulationniste est nécessaire mais difficile parce qu'une approche régulationniste de la concurrence reste à construire. Pour contribuer à cet effort nous avancerons quelques principes permettant de penser la concurrence hors du schéma néoclassique standard comme du modèle marxien (section 1). Nous les appliquerons à la caractérisation des deux conventions de concurrence qui semblent régner en France avant et après les années 80 (section 2). Nous chercherons ensuite, au moyen d'une

2 OMI, Université de Reims. christian.barrere ATgmail.com

3 Les deux grands groupes français qui ont investi l'industrie du luxe, le groupe Pinault-Printemps-Redoute et le groupe LVMH de B. Arnault se sont battus il y a quelques années pour le contrôle de Gucci. Que des batailles entre groupes interviennent rien de nouveau et d'étonnant. En revanche, ce qui est plus significatif, c'est la violence de la bataille. B. Arnault, loin d'accepter sa défaite, a utilisé le recours à la justice comme arme concurrentielle et attaqué ses adversaires devant la justice néerlandaise. Parallèlement se sont multipliées les manœuvres plus ou moins légales d'intimidation, chaque grand patron faisant espionner son adversaire par des cabinets de détectives. Toutes choses inconnues dans le régime de concurrence précédent.

formalisation en termes de jeux évolutionnaires, à relier changement du contexte macro-institutionnel et changement des modes de comportement concurrentiel des décideurs économiques (section 3). Nous établirons ainsi la possibilité d'une reproduction durable, à moins de changements notables dans le régime d'accumulation, d'un régime de concurrence sauvage, la dialectique des comportements stratégiques, par un effet de lock-in, « verrouillant » les décisions des acteurs.

1. Un cadre méthodologique et analytique d'étude des régimes de concurrence

1.1 Penser la concurrence et ses formes

La dimension macro-institutionnelle de la concurrence a été jadis au cœur des constructions mercantilistes puis classiques. Elle a cependant été reléguée au second rang par l'analyse moderne, au profit de l'étude de ses dimensions micro et méso-économiques. L'approche standard décrit la concurrence comme un mécanisme fonctionnel produisant de l'efficience en contraignant les firmes à minimiser les coûts de production. Dans ces conditions l'étude des formes historiques de concurrence ne présente qu'un intérêt limité. L'approche autrichienne, de Schumpeter à Hayek, fait de la concurrence un processus d'incitation à se saisir des opportunités dans un environnement incertain. Cependant, si Schumpeter, en partie sous l'influence de Marx et de Weber, s'intéressait aux changements dans les formes de concurrence, notamment avec le passage à un capitalisme de monopoles donnant un rôle essentiel au progrès technique, la construction hayékienne a plutôt privilégié une autre voie, en insistant sur l'aspect plus formel de la dimension informationnelle des processus marchands de concurrence. La tradition du Old Institutionalism qui, avec Galbraith, avait apporté beaucoup dans la compréhension des formes modernes de concurrence, et en influençant l'approche structuraliste de l'économie industrielle, avec Bain ou Scherer, avait établi au moins le constat d'un ensemble de faits stylisés significatifs des mutations récentes dans les formes de concurrence, s'est vue progressivement abandonnée au profit d'approches plus formalisées et plus formelles, insistant à juste titre sur les degrés d'autonomie des stratégies, mais incapables d'offrir une vue d'ensemble des formes concurrentielles et de fonder des périodisations.

L'approche régulationniste ne peut se passer d'une étude des formes de concurrence et de leur rapport à l'ensemble des formes de régulation qui assurent la reproduction d'un régime d'accumulation déterminé. Elle doit également lier périodisation de ces régimes et périodisation des régimes de concurrence. Notre texte s'inscrit dans ce programme de travail tout en s'efforçant de combler un vide relatif de l'approche régulationniste. Si l'étude collective relative à l'inflation (Boyer, Lipietz *et alii*, 1977) avançait des propositions pour une périodisation des formes de concurrence, et si la seconde partie de *Régulation et crises du capitalisme* de M. Aglietta (1976), était entièrement consacrée aux rapports de concurrence, l'effort n'a guère été poursuivi. Nous pensons que la raison en est dans les distorsions intervenues dans l'approche de la production et de l'accumulation d'après-guerre. L'analyse dominante au sein de l'approche régulationniste a en effet privilégié les formes de production caractéristiques du machinisme,

illustrées notamment par la branche automobile, au détriment de la considération du rôle essentiel de la production à base technologique et scientifique, qui explique pourtant le développement de nombre de branches (énergie, chimie, agriculture, ..), repéré empiriquement dès les travaux sur la Fresque historique du système productif français menés dans le début des années 70. Or le profil des coûts dans les industries machinistes, caractérisées par des évolutions relativement régulières de la productivité, est stable à la différence de ce qui peut advenir dans les secteurs d'industries liées à la science. Sous-estimer les ruptures technologiques conduisait alors à priver les firmes d'armes concurrentielles en matière de compétitivité-prix et à limiter les contradictions capitalistes aux rapports capital-travail salarié. De même, les innovations de produits, les phénomènes de réputation, l'extension des caractéristiques sémiotiques des biens étaient-ils largement ignorés. L'approche régulationniste a dès lors largement sous-estimé la dimension concurrentielle de l'accumulation capitaliste.

Elle l'a d'autant plus fait que sa matrice conceptuelle, sur ce point conforme à la filiation marxiste, donnait un rôle subsidiaire aux rapports et contradictions inter-capitaux comparativement aux formes du procès de travail et, plus largement, aux relations capital-travail salarié. Si Marx développe certes une théorie de la concurrence, il n'en fait, malgré la multiplication de descriptions empiriques des luttes concurrentielles, en particulier dans les crises, qu'un succédané de l'analyse de la « production ». La concurrence reste caractérisée comme mécanisme fonctionnel, qu'il s'agisse de la concurrence des producteurs (au sein de la branche), de la concurrence des capitaux, de la concurrence entre travailleurs. Elle aligne les grandeurs phénoménales sur les données essentielles. Le prix de marché, en économie marchande, s'aligne par la concurrence des producteurs sur la valeur. La valeur apparaît comme norme première, et la concurrence (donc aussi la circulation, rapports entre vendeurs et entre vendeurs et acheteurs) ne peut jouer dessus. En économie capitaliste, le prix de marché s'aligne sur le prix de production. Là aussi ce dernier constitue une norme préalable. La concurrence est encadrée, finalisée. Elle est prédéterminée, n'a aucune consistance propre. Elle est parfaitement régulatrice. Même quand elle se transforme en affrontement à mort entre producteurs et entre capitaux, elle garde un rôle fonctionnel : elle matérialise les révolutions de valeur.

Un point de méthode est révélateur : dans *Le Capital*, elle est introduite au livre III, après l'étude de la production de capital et de sa circulation, quand on passe au procès d'ensemble. C'est dire que Marx laisse la concurrence à l'écart quand il s'agit d'étudier la production. En cela il reste fidèle à sa distinction méthodologique entre niveau de l'essence et niveau du phénomène. Au premier niveau règnent les lois et connexions internes, qui découlent directement des rapports de production capitalistes. Elles définissent la « nature intime du capital ». Au second existent les « connexions de surface » qui sont déterminées par les lois internes essentielles. La concurrence, qui en fait partie, est ainsi mode de réalisation des « tendances immanentes ». Non seulement elle exprime ces tendances mais les rend opératoires en agissant sur les comportements : la libre concurrence « n'est rien que ce par quoi les capitaux en tant que pluralité

s'imposent les uns aux autres ainsi qu'à eux-mêmes les déterminations immanentes du capital »[4].

Les effets de ce choix méthodologique dans l'analyse peuvent être mis en évidence par la considération de l'analyse marxienne de la plus-value extra. Quand il en traite, Marx n'introduit pas un troisième genre de plus-value, en sus de la plus-value absolue et de la plus-value relative. Et la plus-value extra n'apporte rien de neuf à l'analyse de la plus-value quant à son contenu, en particulier elle ne donne pas la raison de la plus-value relative. Ce dont parle Marx (implicitement ou explicitement), c'est de la tendance, loi immanente du mode de production capitaliste, du capital en tant que capital abstrait et général à élever le taux social de plus-value, donc d'une tendance relative au capital social. La plus-value relative s'explique alors par la recherche du taux social maximum de plus-value et par le moyen du machinisme. La concurrence n'a rien à voir dans l'affaire et intervient après ; la plus-value extra est la médiation entre cette tendance et les comportements des « entrepreneurs », des unités séparées, autonomes.

La prise de position de Marx quant à la concurrence a d'importantes conséquences. La structure capitaliste, les rapports de production sont définis par le rapport de classe capital social-travail salarié. N'interviennent qu'après, comme rapports secondaires, modes d'existence du capital, les rapports de fractionnement du capital social : « Etant donné nos études antérieures à ce sujet, il n'est pas nécessaire de démontrer une fois de plus comment le rapport entre capital et travail salarié détermine *entièrement* le caractère du mode de production »[5]. Ainsi, la conception marxienne enlève tout enjeu aux rapports de marché, évacue le contenu de rivalité, au moins entre capitaux, et entre vendeurs et acheteurs. Toute la rivalité est condensée dans la relation capital - force de travail (le taux de plus-value), située dans la production.

Le marché est cependant le lieu d'un affrontement double. D'un côté, il est affrontement entre vendeurs et acheteurs, affrontement pour déterminer le taux d'équivalence entre travaux concrets incorporés dans les marchandises offertes et travail abstrait représenté par la monnaie. Simultanément, il est affrontement entre capitaux pour le partage du profit global ainsi formé. C'est ce second aspect qui nous intéresse ici, mais, étant indissolublement lié à la relation offreurs-demandeurs, il ne peut être totalement coupé de cette dernière, et donc du cadre macro-économique.

C'est pourquoi réduire le marché à un cadre de relations entre agents est discutable. Certes, les théories de l'oligopole et les approches de la nouvelle économie industrielle, qui, retrouvant une conception du marché plus proche de celle d'Edgeworth que de celle de Walras, étudient le marché

[4] *Fondements de la critique de l'économie politique*, t. 2, p.143. Marx écrit encore dans le même ouvrage: « La concurrence rend manifestes les lois internes du capital; elle en fait des lois obligatoires pour le capital pris individuellement, mais elle ne les invente pas. Elle les réalise. » t. 2, p.240 ; « La concurrence en général, cet agent locomoteur essentiel de l'économie bourgeoise, n'établit pas ses propres lois mais en est l'exécuteur. C'est pourquoi la concurrence illimitée n'est pas la condition de la vérité des lois économiques, mais au contraire sa conséquence : la forme phénoménale où se réalise leur nécessité. Quand les économistes, comme le fait Ricardo, présupposent l'existence d'une concurrence illimitée, ils présupposent la réalité et la réalisation pleines et entières des rapports de production bourgeois dans leur *differentia specifica*. C'est pourquoi la concurrence n'explique pas ces lois; elle les fait voir, mais ne les produit pas. » t. 1, p.44.

[5] *Le Capital*, Livre III, éditions Sociales, t 3. p.254.

essentiellement comme ensemble de relations de concurrence-rivalité entre acteurs, entre firmes nous ont beaucoup apporté. Elles montrent que les acteurs ne subissent pas, comme dans le monde walrasien, un déterminisme strict, mais ont la possibilité de développer des stratégies. Cependant, chaque acteur subit des contraintes, modelées par le cadre macro-économique et institutionnel d'ensemble. Dès lors, le fonctionnement de la concurrence sur les marchés ne peut être appréhendé en en restant à un cadre micro-économique d'équilibre partiel. Il doit tenir compte, d'une part des conditions macro-économiques, d'autre part des caractères institutionnels et structurels du système économique global. L'approche keynésienne selon laquelle les comportements subissent l'influence des conditions macro-structurelles du fonctionnement économique global peut alors être mobilisée comme inspiratrice d'une conception renouvelée de la concurrence. Au lieu de fonder micro-économiquement la macroéconomie, selon la démarche néoclassique, la logique keynésienne conduit à fonder macro-économiquement la microéconomie. En ce sens, la dynamique micro ou méso s'inscrit dans un cadre prédéterminé par une dynamique macro-structurelle. Un tel principe de méthode, partagé par les auteurs régulationnistes, doit néanmoins déboucher sur des principes analytiques. Keynes en fournit quelques uns, jusqu'ici rarement mobilisés.

Contrairement à l'idée reçue, popularisée en France par les « circuitistes » keynésiens, le marché chez Keynes ne disparaît pas mais doit être ré-analysé en le situant dans le cadre du circuit. Pour ce dernier, le marché doit être resitué dans le cadre du circuit. Le marché intervient une première fois comme condition de la production, via la demande anticipée par la firme, demande qui déterminera le montant de la production et de la distribution de revenu, au niveau macroéconomique la demande effective. Il intervient également, après la production, comme lieu de rencontre offre-demande, lieu de réalisation de la production. Un processus d'ajustement s'y déroule alors. Cet ajustement n'est pas un pur mécanisme d'échange. Il est encadré car soumis aux plans des entrepreneurs : comme le montre la théorie keynésienne de la croissance, à travers le mouvement des prix, la répartition se plie à l'accumulation. Ce sont les entreprises qui fixent les prix, qui déterminent les normes qu'elles proposent au marché de consacrer ; bien entendu, elles ne peuvent pas faire nécessairement ce qu'elles veulent mais ce sont elles qui sont actives. Et c'est dans ce contexte que se nouent les rapports de concurrence. Le marché traduit en effet en même temps la rivalité entre entreprises, leur conditionnement de la demande mais aussi leur lutte pour le fractionnement, en leur faveur, de la demande globale. D'où le rôle moteur des firmes aux niveaux microéconomique et méso-économique, en parallèle avec leur rôle macroéconomique mis en évidence dans la théorie de la demande effective.

Les keynésiens estiment en particulier qu'il faut s'intéresser à la production par la firme de la demande sur son marché. Chamberlin par exemple, en partant de l'idée selon laquelle la firme doit « fabriquer » des produits mais aussi leur demande, inaugurera l'étude de l'action de la firme sur les formes de la demande, son conditionnement (politiques de différenciation des produits, de publicité...). Dès lors nous avons une base nouvelle pour conceptualiser la concurrence comme mouvement *simultané* d'affrontement entre producteurs et consommateurs pour l'évaluation des dépenses incorporées dans la production et des revendications de profit associées et

d'affrontement entre capitaux pour le partage du profit global. Nous n'avons certes pas chez Keynes de théorie spécifique de la concurrence, mais nous trouvons dans sa problématique des éléments permettant d'envisager une théorie de la concurrence irréductible à leurs versions classiques et néoclassiques. L'articulation offre globale-demande globale précède logiquement les articulations offre-demande de biens particuliers. Le schéma Z-D (offre-demande globale) même s'il représente des agrégats de produits élémentaires, fonde les équilibres micro au lieu d'être fondé sur eux (Zamagni, 1987, pp. 397-403). On part du macro pour fractionner ensuite la demande globale. Cet élément n'est pas sans rapport avec la conception marxienne du capital selon laquelle le capital social est premier et les capitaux individuels correspondent à des fractionnements de ce capital. La concurrence entre les capitaux pour les débouchés est du même type ; elle manifeste le fractionnement de la demande globale engendrée par le capital social. À la différence cependant de cette vision classico-marxienne, la conception keynésienne, parce qu'elle raisonne en dynamique, à partir de la tentative des entrepreneurs de modeler le circuit selon leurs plans, restitue un contenu d'instabilité au fractionnement de la demande globale. Les lois qui assuraient chez les classiques l'unicité du taux de profit n'ont pas de raison particulière de conduire à l'équilibre en courte période. La concurrence-rivalité entre les capitaux peut alors redevenir effective.

De même, Keynes développe-t-il les bases d'une dynamique longue de la régulation marchande résultant des structures de l'économie monétaire de production et encadrant les formes de concurrence. Comment concevoir, écrit-il, qu'une économie dans laquelle une grandeur macroéconomique fondamentale, l'investissement, est hautement variable car fonction d'anticipations longues très instables, puisse conserver un minimum de stabilité et donc se reproduire dans le temps sans gigantesques fluctuations ? Il montre alors comment, à long terme, le marché est contraint par des objectifs de stabilisation (éviter des fluctuations erratiques qui paralyseraient l'investissement) et se créent des processus de rigidification du niveau des prix.

Des courants keynésiens ont repris et poursuivi le raisonnement keynésien relatif à l'instabilité des économies régies par le marché, à l'incertitude qui en découle et à ses effets en termes de conventions. Les keynésiens (Annable, 1980 ; Kregel, 1982 ; Robinson, 1971 ; Weintraub, 1978) montrent aussi que le procès de production capitaliste implique des contrats à terme parce qu'il a une épaisseur temporelle. On embauche des travailleurs et on leur donne un salaire avant que leur produit ne soit vendu ; on achète des moyens de production qui ne sont rentabilisés que sur plusieurs périodes ; on achète des matières premières avant la vente du produit. Et l'on ne peut arrêter en cours de route le processus productif. En bref, on avance du capital. Cela implique une relative viscosité des prix, qui encadre la détermination des taux d'échange sur les marchés. S'il y avait d'amples fluctuations de prix, aucune anticipation ne serait possible, d'énormes risques de pertes existeraient pour les entrepreneurs. Le contrat à terme principal, le salaire monétaire, doit être rigide pour fonder ainsi la stabilité des prix. Cette viscosité devient une procédure institutionnelle nécessaire en mode de production capitaliste ; elle est obtenue par la généralisation de conventions et de formes non purement marchandes de contrat, la principale étant la convention collective. Les formes de

concurrence s'inscrivent de ce fait dans un contexte macroéconomique et institutionnel qui les contraint et les modèle en partie.

1.2 Une méthode

Pour faire fructifier cette base théorique on peut recourir à la méthode des « idéaux-types » (Weber, 1965) de façon à constituer une typologie susceptible de s'appliquer à la périodisation des formes et régimes de concurrence. Une telle méthodologie abductive part de rationalisations idéales permettant de comprendre la réalité, bien qu'elles n'aient pas de valeur empirique directe parce qu'elle ne se fondent pas sur l'analyse spécifique de situations concrètes mais sur la sélection de faits stylisés jugés significatifs. Les idéaux-types fournissent un cadre d'analyse préalable à l'interprétation de situations particulières, interprétations dont la pertinence peut alors être empiriquement testée.

Pour construire un idéal-type des comportements concurrentiels des acteurs nous proposons de relier ceux-ci aux contraintes et déterminants macro et méso-institutionnels qui pèsent sur eux. Si la logique concurrentielle marque l'ensemble des formes historiques prises par les économies marchandes, il est possible de repérer dans leur histoire des différences qualitatives permettant, dans un premier temps, de constituer des idéaux-types particuliers et, par la suite, susceptibles de définir des régimes spécifiques de concurrence débouchant sur une périodisation.

Nous pouvons alors partir de ces *configurations concurrentielles* définies comme des ensembles structurés de conditions de la concurrence. Elles dépendent des *régimes d'accumulation* essentiellement via différents éléments : les formes de production (une configuration concurrentielle sera différente selon que la productivité du travail évolue de façon régulière ou par bonds) ; les formes institutionnelles et organisationnelles économiques (nombre et taille des firmes, types de propriété du capital, relations entre groupes, espace d'intervention des acteurs, existence ou non d'une planification, etc.) ; les rapports de répartition, les formes de circulation des capitaux marchandises et argent, les formes de consommation. Elles dépendent aussi – ce qui nous fait sortir du strict domaine de l'économie – des *formes institutionnelles politiques* (alliances d'intérêts entre groupes sociaux, formes de la domination politique, nature de l'Etat, ..). En outre le lien configuration concurrentielle – régime d'accumulation est spécifié par les *conditions de la conjoncture longue* (la configuration des années 30 et 40 ne peut être la même que celle des années 50 et 60).

Cette configuration et les contraintes transmises par le régime d'accumulation conditionnent les pratiques des acteurs. Si celles-ci présentent des degrés d'autonomie, leur unité relative provient de la dominance de comportements types qui renvoient non à un processus de calcul rationnel maximisant l'utilité espérée de la décision, mais à des *conventions de concurrence*. Celles-ci définissent des normes de comportement : ce qui se fait et ce qui ne se fait pas en matière de concurrence par les prix, les technologies, la différenciation, les formes à respecter, etc.

A partir de la convention de concurrence et compte tenu de la configuration concurrentielle se met en place un *régime de concurrence* (formation des prix inflationniste ou déflationniste, tendances ou non aux restructurations...). Les régimes de concurrence se distinguent par un

ensemble de traits comme l'intensité de la concurrence (concurrence douce, sauvage, ..), le type d'armes concurrentielles privilégiées (concurrence par les coûts, par la technologie, par la réputation, ..), le domaine spatial de la concurrence, l'étendue des pratiques de collusion, etc.

1.3 Objet et limites de ce texte

L'analyse des configurations, conventions et régimes de concurrence est embryonnaire. Nous cherchons à y contribuer, dans cet article, en privilégiant le rapport qui peut exister entre changement du contexte macro-institutionnel et changement des modes de comportement concurrentiel des décideurs économiques. Nous ne cherchons pas un fondement micro-économique à des modifications des régulations macro et méso-économiques mais, convaincus que les nouvelles formes de fonctionnement macro et méso-économiques passent par de nouvelles formes de comportement, nous étudions dans quelle mesure les changements de comportements reflètent, mais aussi reproduisent et consolident, les variations de ces régulations. Notre propos consistera donc à interpréter les faits stylisés repérés en introduction comme l'expression d'un changement du régime de concurrence et, plus spécifiquement, des modes dominants de comportement des acteurs, donc comme l'expression d'un changement de convention concurrentielle. Les idéaux-types construits le seront sur la base des faits stylisés correspondant à la situation française, ce qui en limite la portée mais est scientifiquement nécessaire dans la mesure où l'accent mis sur les comportements implique de tenir compte des particularités culturelles propres à chaque formation sociale.

L'objet de ce texte est donc limité. Il n'est pas de caractériser les formes de concurrence en France depuis la guerre, encore moins de les périodiser et de les expliquer par les formes correspondantes d'accumulation mais d'explorer l'hypothèse d'un changement, au tournant des années 80, de la convention concurrentielle dominante en France.

Pour en rendre compte nous utiliserons une modélisation en termes de jeux évolutionnaires. Les décisions prises par les acteurs en matière de concurrence dépendent en effet de choix effectués dans des situations d'interdépendance stratégique, c'est-à-dire quand différents offreurs sont en concurrence au moyen de politiques dont les résultats dépendent de la dialectique de l'ensemble de leurs choix. Ces résultats ne sont pas triviaux et peuvent même être contre-intuitifs, ce qui rend précisément nécessaire le recours à la formalisation.

En matière de dialectique des choix stratégiques, la théorie économique dispose, pour le moment au moins, d'un seul instrument de formalisation, la théorie des jeux, mais d'un instrument d'autant plus puissant qu'il a connu depuis la guerre des enrichissements substantiels et continus. Le fonctionnement du marché concurrentiel peut être considéré comme le déroulement d'un jeu dans lequel des acteurs (des joueurs) usent de stratégies pour obtenir des gains dont ils savent qu'ils dépendent *in fine* de la résultante de l'interaction de tous les choix stratégiques. Nous nous référerons plus spécifiquement à une approche en termes de jeux évolutionnaires puisque notre problème est celui de l'évolution, à travers le temps, avec des acteurs changeants, en nombre important, au milieu d'aléas, et compte tenu des résultats temporaires de l'interaction des stratégies, des comportements typiques de ces acteurs. La théorie des jeux évolutionnaires

définit en effet des équilibres évolutionnaires – des équilibres évolutionnairement stables (EES) – situations dans lesquelles tous les joueurs utilisent des stratégies (pures ou mixtes) évolutionnairement stables (SES), stratégies capables de résister à l'invasion de stratégies alternatives (Weibull, 1996). Elle suppose que les stratégies qui donnent les meilleurs gains sont progressivement préférées par les joueurs. De ce fait il n'est pas besoin de poser des hypothèses fortes de rationalité substantive (qui, dans le cas des jeux stratégiques habituels, requièrent que les joueurs soient capables d'anticiper les stratégies des autres sur l'ensemble du déroulement du jeu). Les joueurs peuvent se contenter d'observer le résultat du jeu et s'aligner, graduellement, via un processus élémentaire d'apprentissage, sur les stratégies gagnantes ; parallèlement, les erreurs, les mutations, l'entrée de nouveaux joueurs porteurs de nouvelles stratégies sont possibles. En outre cette approche permet de raisonner, non sur le face-à-face entre deux acteurs, mais sur des populations nombreuses.

2. L'évolution du contexte macro-institutionnel des comportements des acteurs : une remise en cause de la convention de concurrence fordiste ?

Un contexte macro et méso-institutionnel déterminé a donné naissance en France dans la période d'après-guerre à une convention spécifique de concurrence que l'on peut qualifier de convention fordiste et qui se traduisait par un régime de concurrence relativement pacifique. Les changements profonds intervenus dans les formes d'accumulation dans les années 80 remettent-ils en cause celle-ci, comme semblent l'indiquer les multiples faits révélateurs de la mise en place d'un nouveau régime de concurrence, plus intense ?

Pour confirmer l'hypothèse nous mettrons en parallèle caractéristiques de la période de croissance fordiste et caractéristiques de la période post-fordiste qui s'ouvre dans les années 80 susceptibles d'influer sur les modalités de la concurrence et in fine sur les choix de ses acteurs. Il ne s'agit pas d'établir un modèle des régimes de concurrence, mais, de façon beaucoup plus limitée, de repérer les éléments qui, au sein des divers déterminants de ces régimes, vont dans le sens d'une convention de concurrence adoucie ou au contraire aiguisée.

2.1 Les conditions de la conjoncture longue

La croissance d'après-guerre s'ouvre en opposition à la période de marché limité des années 30 (Sauvy, 1984), sur un marché de masse, caractérisé par une tendance à la domination structurelle de la demande sur l'offre. Cela limite la rivalité entre firmes sur le marché parce que la croissance globale de la taille des marchés permet l'accumulation régulière de capital, entraîne la stabilisation des anticipations et l'enclenchement d'un cercle vertueux. Dans le même temps la masse de capital candidate au profit se trouve réduite par les dévalorisations des années 30 et de la guerre. A contrario les années 80 annoncent la disparition durable du mythe du caractère illimité des débouchés (mythe efficace en ce qu'il gouvernait les anticipations) et de la possibilité de mettre étatiquement en place une loi des débouchés. A la période dite des Trente glorieuses, avec son expansion quasi-régulière d'un

marché bien tempéré, succède une période de mutations, avec tendance à des surcapacités structurelles et à l'exacerbation d'un marché instable, avec partage et repartage de marchés «finis» entre entreprises et émergence, plus ou moins chaotique et incertaine, de nouveaux marchés. Les demandes fluctuent, leur répartition entre les firmes se déplace rapidement, la division internationale du travail est bouleversée.

2.2 Le régime d'accumulation

Les caractères de l'accumulation du capital, précisés par l'analyse régulationniste comme configuration spécifique de formes de production, consommation et répartition, expliquent les conditions nouvelles du marché (Aglietta, 1976 ; Boyer, 1986, 2004 ; Boyer et Saillard, 1995). Les formes de production des années 60 étaient caractérisées essentiellement par un machinisme qui donnait un profil de coûts relativement régulier. C'était aussi un système d'équipements lourds supposant une base spatiale relativement rigide (cf. les grandes implantations industrielles des grandes industries, sidérurgie, automobile, chantiers navals). Centrée sur de l'investissement en capital fixe et donc sur du capital à rotation lente l'accumulation avait besoin de formes de stabilisation de la conjoncture pour limiter l'instabilité des recettes, ce qui passait par la remise en cause de la flexibilité des prix et, par conséquent, de la concurrence par les prix (cf. l'analyse keynésienne de la rigidité des prix in Barrère, 1986). La faiblesse relative des marchés de capitaux (au moins en Europe), un investissement qui recourait prioritairement à l'autofinancement ou au système bancaire, dans le cadre d'une économie d'endettement, facilitaient cette stabilisation. L'existence de coûts de transport non négligeables était un frein à la circulation à longue distance des marchandises par suite du caractère pondéreux des produits fabriqués. Tout cela contribuait à imposer une base productive nationale et donnait une économie autocentrée organisée autour de marchés nationaux. Depuis les années 80, au contraire, les technologies de l'information, le développement de la recherche, l'accélération du progrès technique via des innovations majeures, conduisent à des révolutions de valeur, des sauts de productivité, des réductions drastiques de coûts unitaires avec l'allongement des séries (cf. la micro-informatique), elles-mêmes porteuses de stratégies de prix ce qui remet en cause les modes antérieurs de formation des prix. Le machinisme, qui marque toujours une partie de l'appareil productif, est banalisé et donc plus facilement délocalisable. Quant à la production à partir d'information, de connaissances, de sciences, comme la circulation de ce bien informationnel est plus aisée, elle est aussi délocalisable. La baisse des coûts de transport jointe au développement de biens qui ont une forte valeur ajoutée font aussi que le marché peut se structurer plus facilement sur une base internationale, ce qui accroît le nombre de concurrents potentiels et l'intensité de leur interdépendance. La durée de vie des produits et l'horizon économique des firmes raccourcissent, tandis que s'accroît le poids des marchés financiers sur la gestion et la distorsion entre exigences de profit des firmes et pouvoir d'achat des salariés consommateurs.

Les conditions de la répartition se sont, dans le régime fordiste d'accumulation, révélées compatibles avec les conditions précédentes La puissance du mouvement ouvrier en Europe de l'Ouest alors que le conflit politique Est-Ouest était crucial a rendu nécessaire un compromis social sur

la répartition, une stabilisation du marché qui limite les formes d'exclusion et induise une autodiscipline capitaliste plus étroite. L'Etat Providence keynésien-gramscien avait conquis, sur le marché, le droit (partiel) de produire des normes, notamment via son pouvoir économique (entreprises nationalisées, politique économique, plan,....). Aujourd'hui c'est le marché qui produit l'essentiel des normes. L'Etat ne peut plus être le représentant du point de vue du capitaliste collectif et ne gouverne plus la création et la répartition des richesses. Cela passe aux firmes multinationales et aux formes collectives marchandes, formes nouvelles de pouvoirs qui émanent du marché, expriment sa logique et la mettent en oeuvre (les banques centrales, les autorités «indépendantes»...). La dynamique qui en résulte est une tendance à l'accroissement des écarts de rémunération, avec l'utilisation de toutes les possibilités du marché du travail mondial pour diviser la force de travail et pour jouer de la concurrence entre les salariés, mais aussi la convergence de toutes les tensions à un moment donné.

En matière de circulation, existait, dans le système des années 60, une sorte de circuit keynésien national. Les entreprises avaient l'initiative de la production, produisaient, distribuaient des revenus et récupéraient ces revenus qui venaient acheter la production. Elles produisaient en même temps et des biens et des débouchés, le circuit se bouclant au niveau des économies nationales, d'où la possibilité d'une stabilisation efficace par l'État et la tendance à la solidarité des capitaux. On peut relire le schéma keynésien en ces termes : dans la phase de production, les capitaux sont plutôt solidaires parce qu'ils ont des intérêts convergents (si j'investis et accrois ma production, cela est bon pour moi mais c'est bon pour tout le monde parce que je vais distribuer davantage de revenus et, par conséquent, je vais accroître le débouché et ainsi favoriser le jeu de tout le monde) ; en revanche, les entreprises sont en rivalité quand il s'agit de récupérer, à travers ce revenu, la demande et s'opère entre elles une lutte pour obtenir en leur faveur le fractionnement de cette demande globale. A partir du moment où le circuit se réglait au niveau national, il y avait la possibilité de faire prédominer des tendances à la solidarité par rapport à des tendances à l'opposition. Aujourd'hui, où ce circuit ne se règle qu'au niveau mondial, il n'y a plus de régulation possible de la relation production/débouché, et la tendance à l'affrontement pour le fractionnement de la demande globale prend le pas sur la tendance à la communauté d'intérêts au niveau de la formation du revenu et donc des débouchés.

Le marché paisible des *sixties* permettait à l'Etat d'organiser une solidarité capitaliste de type keynésien autour de l'augmentation de la demande effective, une convergence des anticipations et des décisions des firmes, une mise en place étatique d'une loi des débouchés. En situation de tendance à la guerre économique, domine la tendance à l'affrontement inter-capitaliste pour opérer à son profit un fractionnement de la demande globale. Dans le circuit économique, le moment de la réalisation dicte ses conditions alors que dans les années 60, c'étaient structurellement les conditions de la formation de la demande effective qui constituaient la phase clé et gouvernaient le fonctionnement d'ensemble.

En matière de consommation, le système des années 60 comportait aussi des éléments favorables à un système de concurrence paisible, notamment une relative différenciation nationale des consommations fondée sur les habitudes de consommation et permettant de protéger les marchés

nationaux. Tout cela est mis en cause par la mondialisation des formes de consommation et de segmentation des marchés.

2.3 Les formes institutionnelles étatiques

Les formes institutionnelles étatiques des années 60 consolidaient ce régime de concurrence paisible. L'Etat jouait comme *Etat keynésien* un rôle essentiel dans cette extension, stabilisation et garantie des débouchés. Comme *Etat providence* il complétait la logique d'intégration marchande par une logique d'assurance qui limitait les effets d'exclusion du mode de socialisation marchand en mutualisant le risque d'exclusion. Comme *Etat gramscien* il exprimait et consolidait les compromis sociaux, permettait l'intégration économique, politique et sociale des dominés et limitait les effets destructeurs de l'exclusion par la mise en place de régimes d'assistance. L'État intervenait pour réguler les affrontements capital/travail mais aussi les conflits internes au capital. Par le biais de la Banque Centrale il consolidait l'inflation de crédits, facteur d'extension et de consolidation des débouchés. Un partage spatial entre le privé et le public s'instaurait, donnant une économie mixte mais « mécaniquement » mixte, d'un côté une sphère privée et marchande, et de l'autre une sphère pour l'essentiel publique et non-marchande, avec division de l'espace économique entre deux types d'organisation, deux champs relativement étanches l'un à l'autre. Aujourd'hui, l'État devient de plus en plus fournisseur ou client des entreprises, et nous constatons la fin de ce partage spatial de l'économie mixte. Il y a toujours du public, mais avec irruption de logiques marchandes (cf. les critères de « crédibilité », au niveau national comme au niveau international, des politiques économiques). Le capital, organisé sur une base essentiellement nationale, était assez homogène, avec un système de participations croisées et d'alliances de capitaux, y compris via les groupes financiers ; les branches économiques connaissaient une gestion plus ou moins cartellisée, avec un horizon économique long, favorisant une certaine stabilité de la conjoncture. Enfin, ces capitaux, dans la gestion du compromis gramscien avec les salariés, faisaient preuve d'une forte discipline puisque l'affrontement social se jouait au niveau national où, par conséquent, les stratégies communes étaient efficaces. Tout cela saute, en grande partie. Nos capitaux sont de nationalités différentes. La régulation passe de plus en plus par le droit et la justice. Les contrats entre les firmes ont besoin d'être beaucoup plus approfondis parce que la rivalité, les occasions d'opportunisme sont de plus en plus importantes. L'horizon économique se raccourcit de façon très nette, l'incertitude se développe, les comportements des firmes deviennent stratégiques. C'est à l'Etat qu'est transférée la détermination d'une partie des normes jadis établies par la concurrence marchande.

Ce modèle est particulièrement typé en France. Il s'y appuie en effet sur un patrimoine d'Etat centralisé fort et interventionniste et de capitalisme rentier. Le premier aspect remonte aux Temps Modernes, est systématisé par l'Etat mercantiliste, qui cherche à unifier les intérêts internes des marchands français et à limiter leur rivalité pour affronter la concurrence de l'étranger et mener la guerre commerciale mercantiliste, se développe avec le colbertisme puis l'Etat jacobin et napoléonien. Le second aspect plonge ses racines dans la tradition féodale de la répartition entre dominants de l'exploitation, s'étend avec le système de l'Empire colonial et est soutenu

par la tradition rentière, commerciale et financière, du capitalisme français comparativement à celle des capitalismes britannique et allemand. Néanmoins, l'opposition entre forte concurrence des années d'avant-guerre et douce concurrence d'après-guerre marque tous les pays occidentaux, tout comme le changement en cours vers un retour de la pression concurrentielle

2.4 La convention fordiste de concurrence et ses limites

Les conditions de l'après-guerre ont été la base des nouveaux rapports de concurrence entre firmes qui permirent de mettre en place un nouveau régime de concurrence, fondé sur l'articulation entre les données objectives précédentes et une convention de concurrence. Celle-ci évitait la concurrence frontale entre firmes et tendait à supprimer les guerres de prix, la concurrence par les prix étant supplantée par une concurrence par les technologies et par la différenciation des produits. La concurrence portait plus sur le partage de l'extension des marchés que sur la remise en cause du partage initial. La convention était consolidée par les alliances de capitaux représentés par l'interpénétration des capitaux industriels et par les prises de participation des groupes bancaires qui les intéressaient à la stabilité globale de l'accumulation, dans un système d'accumulation nationale mettant en présence des acteurs stables, peu nombreux et se connaissant bien. Elle impliquait un mode de comportement spécifique des firmes. La recherche de la réduction des risques de la mise en valeur d'un capital long conduisait à donner à la firme un objectif de croissance plus que de maximisation du profit, de reproduction élargie de l'organisation (on peut interpréter en ce sens les constatations relatives à la substitution des pratiques de «satisficing» à celles de «maximisation»). La forme de l'Etat-nation était le cadre spatio-organisationnel qui, d'une part, tempérait la rivalité interne des intérêts nationaux, de l'autre participait aux compromis internationaux qui excluaient les guerres majeures de la gestion de la rivalité. Ainsi, la convention de concurrence des années 60 était une convention nationale qui consistait, essentiellement, à se partager un marché en extension, sans remise en cause fondamentale des parts de marché, une sorte de gestion féodale de l'acquis du capital français mais avec le fait que l'ensemble des possessions s'élargissait, parce qu'on était en situation de croissance. Cette convention était renforcée par l'existence d'une forte confiance entre des firmes dirigées par des individus qui se connaissaient bien et d'une interpénétration avec le personnel politique, tout ce petit monde appartenant à un même groupe social homogène. Les arbitrages, le partage de l'information étaient relativement simples, le Plan pouvait éclairer le développement de l'économie, il était facile d'imaginer comment l'économie allait se comporter et l'on pouvait également vérifier comment chaque individu se comportait, les tricheries et l'opportunisme pouvant être facilement mis en évidence. Bref une forme de solidarité capitaliste était introduite, soutenue par des compromis et des arbitrages étatiques en cas de besoin. La convention de concurrence des années 90 est très différente. La concurrence se durcit et les économistes et gestionnaires en rendent compte (d'Aveni, 1995 ; Jacquemin, 1994 ; Bienaymé, 2000). Les nouvelles formes de fonctionnement dans le cadre de la globalisation des marchés impliquent rivalité et concurrence accrues, ce qui modifie les conditions de la coopération entre acteurs marchands concurrents. C'est la fin des conventions nationales qui n'ont plus de sens puisque le domaine de la

concurrence n'est plus le domaine national. On ne se connaît plus, parce qu'une entreprise française va avoir des sous-traitants japonais, des concurrents américains, vendre sur des marchés hétérogènes, et ne peut plus faire confiance à des gens qui ne sont plus vraiment du même monde. On entre dans un domaine de confrontations de stratégies, sans arbitrages possibles par un élément extérieur, un pouvoir supranational. L'objectif de compétitivité devient alors exclusif, avec la pression conjointe des marchés financiers, leurs menaces de ré-allocation des capitaux, leurs processus de sélection et de sanction.

Tout cela joue sur le régime de concurrence. Le régime des années 60 était un régime de concurrence plutôt paisible. Il n'y avait pas de guerres de prix. La concurrence se faisait plutôt par la différenciation des produits, différenciation réelle ou publicitaire[6]. La rigidité keynésienne des prix permettait de stabiliser la conjoncture (Barrère, 1986). On passe, aujourd'hui, à un autre régime de concurrence, marqué par la remise en cause des parts de marchés ou les stratégies de prédation, au besoin à l'aide de guerres de prix. Le marché mondial devient désormais le nouveau producteur de normes, mais de normes durcies par la concurrence. Le nouveau régime de concurrence contribue ainsi à la dissolution des modes antérieurs de régulation et appelle à de nouveaux modèles internationaux de gestion de la rivalité des capitaux, et, au-delà, des intérêts économiques.

3. Du contexte macro-institutionnel aux comportements microéconomiques

Nous avons jusqu'à présent distingué deux idéaux-types correspondant à deux conventions de concurrence, une convention fordiste privilégiant une sorte de concurrence « adoucie », et, dans le post-fordisme, une convention « durcie » participant d'un autre régime de concurrence. Notre objectif est désormais d'expliciter le rôle des comportements dans le fonctionnement et la reproduction de ces conventions et donc des régimes correspondants. Nous supposons que les acteurs, conscients de l'interaction de leurs décisions sur un marché déterminé, se fondent, dans le choix de leurs politiques de concurrence, sur une anticipation des résultats en termes de gains à attendre de la confrontation de leurs politique avec celles de leurs rivaux. Ces anticipations, comme nous l'avons indiqué en justifiant le recours à une approche en termes de jeux évolutionnaires, bénéficient d'effets d'apprentissage liés à l'observation des résultats des séquences passées.

En adaptant l'analyse désormais classique de la coopération proposée par Axelrod (Axelrod, 1984), on peut appréhender l'enjeu du jeu concurrentiel comme celui de la combinaison de deux stratégies types qui constituent les deux stratégies pures du jeu, une stratégie de concurrence douce ou coopérative, une stratégie de concurrence dure ou agressive. Comme l'ont montré nombre de travaux d'économie industrielle, une stratégie de concurrence coopérative peut, par exemple, consister en une stratégie de publicité (qui permet un repartage des marchés mais aussi une augmentation

[6] Le cas de l'automobile est tout à fait exemplaire de ce point de vue. Il n'y avait pas de concurrence par les prix, mais on vendait des " Renault ", des " Peugeot ", etc. On voit la différence avec le basculement qui est intervenu dans le secteur à partir de la fin des années 70.

globale du marché, d'autant plus vraisemblable que les concurrents mènent une politique analogue) alors qu'une stratégie agressive peut être illustrée par une politique de baisse de prix (cette dernière, si elle se généralise, a des conséquences collectives désastreuses, guerre de prix et effondrement des profits). Pourtant le choix collectif de la concurrence douce ne va pas de soi du fait de la rivalité des intérêts et de la séparation des acteurs.

Imaginons donc que deux groupes ou deux firmes aient le choix entre deux stratégies concurrentielles pures, coopérative (c et C) et agressive (a et A). La matrice des gains se fonde sur le classement des différentes issues possibles. Pour le moment les valeurs repérées ont seulement un sens ordinal. Le gain le plus faible (appelé classiquement 'salaire de la dupe' et qui peut évidemment consister en une perte), noté ici arbitrairement 0, est obtenu par le joueur qui, ayant coopéré, est exploité par son partenaire, lequel n'a pas coopéré et obtient, du coup, le gain maximum (3). Ainsi, se refuser à se battre en diminuant ses prix dans une situation de récession, pour éviter de faire plonger le marché vers une guerre de prix, alors que le concurrent recourt au contraire à la baisse, met le « coopérateur » en situation délicate (il risque d'être éliminé du marché) alors que son concurrent voit sa position renforcée. Les gains de la double coopération et de la double non-coopération sont intermédiaires, le plus élevé étant celui obtenu en coopération (2). La situation (c,C) peut représenter par exemple une situation de concurrence faible par les prix, ce qui permet des profits joints élevés, alors que la situation (a, A) correspondrait à une concurrence forte par les prix, conduisant à un amenuisement des profits. L'important est la structure ordinale des gains définie par G(a,C) > G(c,C) > G(a,A) > G(c,A), d'où la notation des gains par 3,2,1,0.

Jeu (A)		(2)	
		C	A
(1)	c	2, 2	0, 3
	a	3, 0	1, 1

Quand le jeu ne se déroule qu'une fois il n'a qu'un seul équilibre de Nash, l'équilibre sous-optimal de stratégies agressives (a, A ; 1,1), caractéristique d'un dilemme du prisonnier[7].

Un tel jeu, quoique très simple, représente bien l'enjeu de la dialectique des comportements concurrentiels, ce qui explique que l'analyse économique se soit beaucoup intéressée à ce type de situation afin d'expliquer les multiples constatations selon lesquelles des comportements coopératifs peuvent être observés, faisant échapper les relations inter-firmes (et plus largement inter-individuelles) à la guerre permanente. Différents moyens de lever la sous-optimalité existent mais ils reposent tous – si l'on ne modifie pas explicitement les règles du jeu – sur la répétition du jeu. Cela implique de la part des joueurs l'émergence de quelque chose qui est du domaine de l'organisation et dépasse la pure rencontre aléatoire de décisions sans passé

[7] Il s'agit là d'un résultat classique de la théorie de l'oligopole, fondé sur la comparaison des modèles de duopole de Cournot et Bertrand, généralisé et confirmé empiriquement à de multiples reprises. Il a été étendu, depuis longtemps, à la comparaison entre périodes et zones de « cut throat competition » et périodes ou zones de concurrence adoucie, et notamment à celle entre les années 30 et les années 50.

et sans avenir. Le seul fait de raisonner en termes de jeux répétés ou de jeux évolutionnaires ne suffit en effet pas à introduire de la coopération. Si nous transformons notre jeu (A) en jeu évolutionnaire, sans introduire la possibilité pour les joueurs de lier leurs décisions relatives à différentes périodes, nous ne trouvons qu'un seul équilibre évolutionnairement stable, correspondant au choix par tous les joueurs de la seule stratégie évolutionnairement stable, la stratégie agressive. En revanche, la reproduction dans le temps des relations inter-individuelles peut, sous des hypothèses variables de rationalité comportementale, être facteur d'émergence de comportements coopératifs, bénéficiant de formes de réciprocité ou attirées par la construction de réputations, dès lors que les joueurs peuvent lier leurs décisions relatives à différentes périodes (Hardin, 1982 ; Kreps 1990, Fudenberg et Maskin, 1990). Ces processus d'auto-organisation, qui correspondent à des stratégies que nous pouvons caractériser comme stratégies à représailles, ont été précisés par des formalisations, classiques, en termes de jeux répétés (Axelrod, 1984) puis de jeux évolutionnaires (Bicchieri, Jeffrey, Skyrms, 1997). Ils peuvent conduire à l'établissement de conventions aux termes desquelles les individus choisiront des comportements qui privilégieront la coopération. En même temps, les débats autour du modèle d'Axelrod ont largement montré que, si la coopération était possible, rien ne la garantissait, l'équilibre coopératif optimal étant possible mais une infinité d'autres équilibres aussi[8].

Nous raisonnerons en termes de jeux évolutionnaires parce que cette modélisation est particulièrement pertinente pour notre propos. Elle permet de s'intéresser, non pas seulement à la rencontre de deux joueurs toujours les mêmes, bien identifiés, se connaissant, mais à des rencontres aléatoires, entre de multiples partenaires changeants, inconnus, imprévisibles, au sein de populations nombreuses d'entreprises, qui ignorent quand le jeu peut s'arrêter et quels seront leurs futurs partenaires puisqu'il y a toujours immixtion possible d'entrants, et d'entrants porteurs de stratégies mutantes. De plus, elle n'exige des joueurs qu'une rationalité faible (ils observent les gains des différentes stratégies et imitent la stratégie la plus rentable alors que dans les jeux classiques ils doivent concevoir un plan stratégique sur la totalité, éventuellement infinie, du jeu) et introduit la possibilité de mutations aléatoires donc d'apparition de stratégies apparemment non rationnelles mais qui peuvent le devenir du fait de l'imitation[9]. Rappelons

[8] Dans les jeux répétés, tout couple de stratégies identiques (coopérer n fois, ne pas coopérer m fois, coopérer n fois…) constitue un couple de meilleures réponses et appartient à l'ensemble des solutions, comme l'énonce le « folk theorem », avec les deux couples extrêmes, n = 0 (issue indéfiniment répétée de non-coopération, donnant 1,1) et m = 0 (issue indéfiniment répétée de coopération, donnant 2,2) ; cf. Axelrod, 1984 ; Fudenberg et Maskin, 1990 ; Tirole, 1988. Dans les jeux évolutionnaires, l'introduction d'aléas ou l'apparition possible de mutations conjointes vont dans le même sens (cf. Weibull, 1996 ; Boyer et Orlean, 1995). Dans cet article nous ne discutons pas de l'ensemble des conditions qui favorisent ou entravent la coopération mais seulement, comme on le verra, de l'effet de l'intensification de la prise en compte de la rivalité inter-capitaliste dans les comportements des acteurs.

[9] Si une stratégie est évolutionnairement stable, dans une population donnée, cela signifie qu'elle rapporte davantage, face à toute invasion, que la stratégie mutante. En appelant e le pourcentage de la population mutante, (e entre 0 et 1), I la stratégie (pure ou mixte) évolutionnairement stable et J la stratégie mutante, l'on a : $E\{G(I, eJ + (1-e)I)\} > E\{G(J, eJ + (1-e)I)\}$. Une stratégie I est évolutionnairement stable si cette inégalité vaut pour toute stratégie $J \neq I$. L'on montre qu'une stratégie peut être qualifiée

néanmoins que, conformément à ce que nous venons de dire – et parce que cela n'est pas toujours mentionné – cela implique des formes d'auto-organisation, donc de dépassement d'une simple logique de rencontres sans lendemains.

La stratégie agressive – ici la stratégie de concurrence dure – peut alors céder le pas à d'autres stratégies qui, qu'elles soient plus ou moins complexes, reposent toujours sur le principe des engagements soutenus par la possibilité de représailles : en cas de rupture de la coopération (ici un comportement de concurrence douce) par un acteur, il est sanctionné du fait que ses partenaires arrêtent de coopérer avec lui, ce qui l'amène à devoir se contenter du résultat médiocre de l'issue (a, A) au lieu de continuer à jouir des bienfaits de la coopération (c, C). Pour un joueur, le choix entre continuer à coopérer et «tricher» (utiliser les armes de la concurrence dure quand les autres se contentent de celles de la concurrence douce, ce qui peut s'apparenter à un comportement déloyal) dépend des rendements relatifs de chaque stratégie : tricher rapporte 3 immédiatement et 1 ensuite à chaque round ; continuer à coopérer donne 2 à chaque round à venir. Avec ∂ paramètre d'escompte (valeur aujourd'hui d'une unité d'utilité disponible au round suivant, qui peut aussi représenter ou intégrer le risque de fin du jeu à la période suivante), il y a triche si 3+1 ($\partial + \partial^{2+} \partial^{3}$+....+ ∂^{n}) > 2 (1+ $\partial + \partial^{2+} \partial^{3}$+....+ ∂^{n}), soit pour n suffisamment grand 1/2 > ∂ . Il suffit que ∂ > 1/2 pour que l'incitation à la coopération l'emporte[10]. Des joueurs ayant un minimum de raison peuvent ainsi aboutir à la coopération « spontanée » c'est-à-dire sans changer les règles du jeu. On peut donc imaginer qu'au lieu de voir se cristalliser des comportements de concurrence dure, se mettent durablement en place des comportements de concurrence douce.

De la possibilité de stratégies de concurrence douce, fondées sur la possibilité de représailles, qu'elles aient pour forme des stratégies de « tac au tac » ou de « carotte et bâton », à leur réalité, il y a un pas. Un premier cas de figure où elles s'imposent est celui où la stratégie de concurrence douce est unanimement ou majoritairement choisie dès le début du jeu ; elle devient alors la stratégie évolutionnairement stable dès lors que les joueurs raisonnent à terme, c'est-à-dire que ∂ est suffisamment grand (>1/2), ce qui signifie que le risque de fin du jeu est faible et/ou que les gains futurs ne sont pas trop dévalués. Un second cas est celui où la stratégie douce n'est

---

d'évolutionnairement stable si, face à l'invasion d'une stratégie autre J, pour tout joueur i = {1,…n} et $\forall$ J $\subset$ {S}, ensemble des stratégies, les deux conditions suivantes sont réunies : (1) E{Gi(I , I)} ≥ E{Gi(J , I)} ; (2) ou (2a) est vrai ou (2b) est vrai : (2a) E{Gi(I , I)} > E{Gi(J,I)}, (2b) E{Gi(I , J)} > E{Gi(J , J)}. On définira donc des stratégies évolutionnairement stables (SES) et des équilibres évolutionnairement stables (EES). L'étude dynamique des jeux se fait au moyen de l'hypothèse selon laquelle des stratégies qui rapportent plus que d'autres se voient progressivement préférées par les acteurs. Pour cela l'on considère habituellement un mécanisme de réplication qui associe la variation de la proportion des joueurs recourant à une stratégie et l'écart entre le gain de cette stratégie et le gain moyen obtenu par les autres stratégies. Un mécanisme standard est tel que, en appelant qi la proportion des joueurs choisissant la stratégie I, dqi/dt = qi. [G(I,S) - G(S,S)], S représentant toute stratégie générale du type [pS1, (1-p)S2], 0 ≤ p ≤ 1.

[10] On peut alors vérifier que la stratégie de coopération-représailles remplit les conditions de stabilité évolutionnaire puisque les conditions (1) et (2a) sont satisfaites.

pas en place au départ du jeu mais est introduite par mutations. Pour qu'elle l'emporte il faut qu'elle soit introduite de façon massive. Il faut en effet pour qu'elle gagne sur la stratégie de concurrence dure que les rencontres entre mutants (dans lesquelles chacun gagnera 2) soient suffisamment nombreuses pour compenser les pertes obtenues dans les rencontres entre mutants et partisans de la stratégie dominante de concurrence dure (dans lesquelles les mutants ne gagnent rien et les non-mutants 3) afin que le bilan net pour les mutants leur assure un résultat supérieur au résultat 1 qu'ils auraient en s'alignant sur la stratégie dominante, et que, du coup, leur stratégie se généralise. Le modèle permet ainsi de comprendre la possibilité d'un régime de concurrence douce mais aussi ses limites.

On peut alors interpréter en ce sens la convention de concurrence paisible des années 50 et 60 qui correspond au premier idéal-type dégagé et que nous pouvons caractériser comme convention de concurrence fordiste. Elle émerge d'un jeu durable, dans lequel se rencontrent des joueurs qui se connaissent, se retrouvent régulièrement et tentent de mettre en œuvre des parallélismes de comportements coopératifs. Elle ancre la coopération dans l'ensemble de conditions organisationnelles et institutionnelles précisé plus haut conduisant à sélectionner, parmi les équilibres possibles, l'équilibre coopératif en dévalorisant l'issue non coopérative (par exemple en sanctionnant les attitudes de « triche »), ce qui équivaut à modifier les gains de la matrice ou à exclure de l'espace des stratégies les stratégies non coopératives. En consacrant un type de comportement elle en favorise la reproduction et explique le maintien durable d'un régime de concurrence douce.

En revanche, le changement du contexte macro-institutionnel dans les années 80, avec le passage de l'idéal-type fordiste à un autre modèle défini généralement comme post-fordiste, remet en cause la convention fordiste. Les incitations à la coopération peuvent être relativement faibles dans des situations du premier type parce que, si les intérêts n'y sont pas forcément parallèles, les firmes ne s'intéressent qu'à leur résultat individuel, et pas à celui de l'autre. Entre une situation (3, 3) et une situation (5, 3) le joueur (1) préfère évidemment la seconde mais il préfère tout autant la situation (5, 5). Le gain de son partenaire lui est strictement indifférent. Cette hypothèse convient dans un régime de concurrence pacifique, dans lequel la croissance des marchés permet à chacun de tirer son épingle du jeu et qui évite aussi les faux frais de la concurrence forte. Elle n'est plus pertinente pour étudier les comportements concurrentiels sur un marché instable et disputé de type post-fordiste. La firme ne s'intéresse pas seulement au niveau de son profit mais aussi aux niveaux des profits de ses concurrents, parce que gagner plus qu'eux peut être décisif dans les batailles concurrentielles à venir[11]. L'antagonisme entre les intérêts se manifeste donc. Et l'on peut préférer une situation (2, 0) à une situation (3, 3) parce que ce qui compte est davantage l'écart entre les gains (ou le gain relatif) que le niveau absolu de gain. Or, les solutions du jeu sont très sensibles au contenu de la matrice des gains.

Pour en rendre compte, nous distinguerons trois variantes de notre jeu initial se distinguant seulement par l'estimation en utilité des mêmes gains monétaires. Nous supposons donc maintenant que les gains n'ont plus

11 Rappelons que nous construisons ici des idéaux-types. Dans la réalité l'opposition entre les modes de comportement n'est pas aussi tranchée ni générale.

seulement une valeur ordinale mais cardinale. Ils correspondent à des gains monétaires (des millions d'euros de profits par exemple) et les variantes se distinguent par l'étendue de la rivalité entre les joueurs, exprimée par leur fonction d'utilité U(.).

Dans la première variante, $U_i = \Pi_i$, c'est-à-dire que l'utilité du joueur ne dépend que du montant de profit récolté. Elle correspond à l'idéal-type fordiste illustré par le jeu (A) étudié précédemment. Elle aboutit, comme on l'a vu, dans un contexte macro-institutionnel déterminé, à une convention fordiste de concurrence permettant un régime de concurrence douce. Imaginons une deuxième variante dans laquelle la rivalité des concurrents se développe comme dans le post-fordisme Cette variante, dite concurrentielle, donne le jeu (B) ci-après. La fonction d'utilité s'écrit maintenant $Ui = \Pi_i + (\Pi_i - \Pi_{-i})$, ce qui traduit le fait que les acteurs ne s'intéressent pas seulement à leurs profits directs mais aussi à l'écart entre ceux-ci et ceux de leurs concurrents. Sur la base des mêmes gains directs que précédemment (Π_i= 0,1,2,3), le jeu devient :

Jeu (B)		(2)	
		C	A
(1)	c	2, 2	-3, 6
	a	6, -3	1, 1

La vraisemblance de la solution coopérative est diminuée. Il faut désormais que $\partial > 4/5$ pour que l'incitation à la coopération l'emporte.

Nous pouvons aussi imaginer une troisième variante, hyper-concurrentielle représentée par le jeu évolutionnaire (C) dans laquelle l'écart entre profit de la firme et de ses concurrents prend une importance primordiale dans l'évaluation du résultat d'une situation, ce qui traduit une élévation de la rivalité entre acteurs. La fonction d'utilité s'écrit maintenant :

$$Ui = \Pi_i + (\Pi_i - \Pi_{-i})^2 \text{ pour } \Pi_i \geq \Pi_{-i}.$$

$$\Pi_i - (\Pi_i - \Pi_{-i})^2 \text{ pour } \Pi_i \leq \Pi_{-i}.$$

Le jeu devient :

Jeu (C)		(2)	
		C	A
(1)	c	2, 2	-9, 12
	a	12, -9	1, 1

La vraisemblance de la solution coopérative est encore diminuée. Il faut désormais que $\partial > 10/11$ pour que l'incitation à la coopération l'emporte. En outre, plus le jeu est concurrentiel, plus le risque de fin du jeu grandit du fait de l'instabilité, ce qui tend à diminuer la valeur de ∂ alors que la condition de coopération devient plus forte.

Le durcissement de la concurrence pousse ainsi à renoncer au risque que représentent les comportements coopératifs. La crainte de se retrouver dans

la situation désastreuse où l'on joue c quand le ou les partenaires rencontrés jouent A, avec un écart de gains très fort, qui fragilise durablement la survie de la firme, rend très vraisemblable l'équilibre en stratégies dominantes, unique, immédiat et définitif puisque évolutionnairement stable, donné par l'adoption par tous les joueurs de la stratégie évolutionnairement stable, la stratégie a[12]. Les joueurs sont incités à avoir des comportements agressifs. La répétition du jeu ne nous aide pas, car le propre de la concurrence marchande est de faire évoluer le rapport de forces entre les joueurs en fonction des résultats du jeu. Le jeu n'est pas un jeu répété indéfiniment à l'identique mais un jeu dynamique qui va creuser les différences entre les gains des joueurs, ceux-ci servant d'armes supplémentaires dans la concurrence. Le recours à des stratégies de « tac au tac » ou de « carotte et bâton » est peu vraisemblable. Certes, cet équilibre évolutionnaire pourrait être remis en cause par des mutations, individuelles ou collectives. Pour préciser les limites de l'effet d'une telle mutation, il convient de généraliser les gains. En notant le gain associé à la coopération réciproque (α), le « salaire de la dupe « (β), le gain de la triche (γ), et celui de la non-coopération réciproque (δ), nous avons $\gamma > \alpha > \delta > \beta$.

	Jeu(D)	
	C	A
c	α, α	β, γ
a	γ, β	δ, δ

Observons d'abord qu'une mutation individuelle ne peut renverser la convention agressive dominante. Supposons que la population de firmes concurrentes est n, n-1 firmes utilisant la convention existante (elles seront notées firmes de type A, pour agressives), la nième firme, la mutante, étant de type C (coopérative) et que toutes les firmes se rencontrent. Imaginons qu'en t1 les n-1 firmes A jouent a et la firme C joue c. On montre aisément que le gain obtenu avec la stratégie traditionnelle l'emporte largement sur le gain obtenu avec la stratégie mutante et que la différence est d'autant plus grande qu'est grand l'écart entre δ et β, résultat de l'issue agressive et salaire de la dupe[13]. L'observation des gains n'incite donc pas à adopter la stratégie mutante. La firme mutante peut-elle convaincre autrement les autres firmes de la suivre ? Celles-ci pourraient, en faisant preuve d'une rationalité substantive et de capacités d'anticipation rationnelle, anticiper le résultat d'un comportement généralisé coopératif de concurrence douce. Cependant, si tel était le cas, les firmes l'auraient déjà compris, avant l'intervention de la firme mutante, et auraient mis en place une convention de concurrence douce et non la convention en vigueur. Un deuxième argument pourrait être avancé : la firme mutante, pour convaincre ses concurrents, jouerait sur plusieurs périodes la coopération. Cela veut dire qu'elle accepte durablement des pertes quand les autres feraient des profits ou, pour le moins, qu'elle accepte durablement des profits nettement inférieurs à ceux

[12] a vérifie les conditions (1) et (2a). Contre toute stratégie quelconque s, du type p.c + (1-p).a, on a :

$E\{Gi(a,A)\} = 1$; $E\{Gi(s,A)\} = (1 - p) - 3p$ dans le cas concurrentiel et $(1-p) - 9p$ dans le cas hyper-concurrentiel, soit $E\{Gi(a,A)\} > E\{Gi(s,A)\}$ $\forall p, p \neq 0$ c-a-d $s \neq a$.

[13] $GA = (n-2)\,\delta + \gamma$; $GC = (n-1)\,\beta$. Or $(n-2)\,\delta + \gamma > (n-1)\,\delta > (n-1)\,\beta$ puisque $\delta > \beta$. Dans la variante fordiste l'écart n'était que de n+1 alors que dans la variante concurrentielle il deviendrait 4n+1 et dans la variante hyperconcurrentielle 10n + 1.

de ses concurrents. Plus l'écart entre δ et β est grand, c'est-à-dire plus l'intensité de la concurrence est élevée, plus la perte ou le manque à gagner est grand. En outre, pendant un éventuel processus de conversion des firmes «traditionnelles», toute firme jouant la convention ancienne, a, obtient un meilleur résultat (γ), ce qui est une puissante invitation à s'aligner sur la convention dure.

Peut-on alors imaginer une mutation simultanée d'un groupe jouant une stratégie de coopération-représailles de type (c_{it} si $s_{jt-1} = c$, a_{it} si $s_{jt-1} \neq c$)? Peuvent-ils, s'ils se rencontrent suffisamment souvent, compenser leur manque à gagner dans les rencontres (c, A) avec les partisans de la stratégie agressive, où ils obtiennent β au lieu de δ, par un excédent dans les rencontres (c, C) entre eux, où ils obtiennent α alors que les autres joueurs n'obtiennent dans les rencontres (a, A) que δ ?

La population se compose alors de n firmes, m firmes mutantes porteuses d'une stratégie coopérative et (n-m) firmes fidèles à la stratégie agressive évolutionnairement stable jusque là. Divers types de déroulement du jeu peuvent être envisagés. Le premier est celui où toutes les firmes sont appelées à se rencontrer parce que la concurrence est une concurrence globale pour le profit entre tous les intervenants.

Dans ce cas, en t1, m firmes jouent c et (n-m) firmes jouent a. Une firme A rencontre (n-m-1) firmes A et m firmes C tandis qu'une firme C rencontre (m-1) firmes C et (n-m) firmes A. Quel que soit le ratio m/n, le gain obtenu en t1 par la stratégie a est supérieur à celui obtenu avec c[14]. La seule possibilité de mutation durable consiste alors dans la répétition de choix coopératifs ouvrant la voie à une prise de conscience par les acteurs de l'intérêt de stratégies de coopération-représailles. Les observations déjà faites plus haut s'appliquent à nouveau. Il faudrait un comportement de sacrifice, au moins temporaire, mais avec le risque qu'il conduise à l'élimination pure et simple des firmes coopératrices pour inverser les comportements dominants, et plus la concurrence se durcit, creusant l'écart entre les utilités dans les issues de dupe et de non-coopération, moins cela est envisageable. En tout état de cause la dégradation dans la lutte concurrentielle de la position relative des firmes mutantes par rapport à celle des firmes traditionnelles, alors même que les premières amélioreraient in fine la rentabilité de toutes, tend à bloquer la mutation. Le régime de concurrence durcie tend alors à se reproduire de lui-même de façon de plus en plus verrouillée.

Un autre cas de figure, en principe plus favorable à la consolidation et à l'extension de comportements non agressifs, est celui où firmes mutantes et firmes traditionnelles interviennent dans deux sous-ensembles relativement clos. Les firmes traditionnelles se rencontrent entre elles et les firmes mutantes se rencontrent également entre elles. La stratégie de concurrence douce se révèle alors plus rentable que la stratégie agressive ce qui attire l'attention des partisans de cette dernière. A la différence de ce qui se

[14] Ga = (n-m-1)($\delta - \beta$) ; Gc = (m-1)($\alpha - \gamma$) ; comme ($\delta - \beta$) > 0 alors que ($\alpha - \gamma$) < 0, Ga > Gc. Avec un mécanisme de réplication standard, dans le jeu A l'on a dqa/dt = qa. [G(a,S) - G(S,S)] = qa(1- qa), où qa est la proportion de joueurs jouant la stratégie pure a. Les jeux (B) et (C) conduisent à un alignement sur la stratégie évolutionnairement stable agressive encore plus rapide puisque les mécanismes de réplication deviennent dqa/dt = qa. [G(a,S)- G(S,S)] = 4qa(1- qa) dans la deuxième variante et dqa/dt = qa. [G(a,S) - G(S,S)] = 10qa(1- qa) dans la troisième.

passait dans le premier cas de figure (une firme seule prend l'initiative de la mutation) les autres firmes n'ont pas besoin d'imaginer l'ensemble du déroulement du jeu et de faire preuve d'une forte capacité à calculer et rationaliser ; à la différence du second cas (plusieurs firmes mutaient au sein d'un milieu homogène) les firmes mutantes n'ont pas à subir de sacrifices. Cela peut-être le cas même si les deux ensembles ne sont pas strictement clos : dans l'espace dominé par les firmes mutantes la présence de quelques firmes traditionnelles n'empêche pas la stratégie de concurrence douce de s'imposer dès lors que les mutantes continuent à raisonner en liant les périodes via leur stratégie de coopération-représailles. La firme traditionnelle, qui gagne provisoirement perd ensuite le bénéfice durable de l'issue coopérative et est incitée à s'aligner sur la convention dominante de concurrence douce. On peut alors imaginer que l'ouverture partielle de la frontière entre zone de mutation et zone de tradition, avec le développement de rencontres entre firmes mutantes et firmes traditionnelles et sous réserve que dans ces rencontres les firmes mutantes soient suffisamment nombreuses, crée un effet de contagion et étende la convention de concurrence douce. Cependant l'inverse est également possible et tout dépend du nombre relatif des firmes et des vitesses de leur adaptation.

Dans ces conditions, quelles que soient les modalités spécifiques de déroulement des rencontres concurrentielles, la vraisemblance d'une substitution d'une nouvelles convention de concurrence douce à la convention dure existante paraît très limitée. Le système, une fois établi, tend à s'enfermer dans une convention de concurrence dure qui verrouille durablement le jeu concurrentiel.

Conclusion

Nous avons cherché à interpréter le changement repéré par les observateurs de la concurrence entre deux moments du développement d'après-guerre, le premier caractérisé par des formes de concurrence douce, qui tranchent avec la violence des années 30, le second qui voit au contraire le retour de formes plus dures de concurrence, incluant la relance de la concurrence frontale par les prix. Nous l'avons relié à une modification du cadre macroéconomique et institutionnel mais avons souhaité approfondir la relation entre celle-ci et les types de comportement des acteurs. Nous avons donc tenté d'illustrer la dialectique de choix micro-économiques qui, dans un cadre macro-institutionnel déterminé, tendent à s'aligner sur une convention dominante de concurrence. La formalisation présentée ne permet certes pas de représenter l'ensemble des liens existant dans une période donnée entre régime d'accumulation, conditions de la conjoncture longue, formes institutionnelles, comportement des acteurs et leur résultante en termes de régime de concurrence. Elle demanderait à être affinée, spécifiée selon les secteurs, enrichie par l'intégration de données empiriques détaillées et testée. Elle ne saurait non plus constituer le principe même d'une approche régulationniste de la concurrence mais participe de son effort de construction. Elle permet en outre de mettre en évidence différents points de méthode et d'analyse.

Elle montre qu'il est possible, dans une approche régulationniste, d'introduire des comportements actifs qui dépendent des conditions macro-

institutionnelles mais ont leur propre autonomie, leur propre dialectique et leur propre efficace.

Elle met en évidence, en élaborant les deux idéaux-types de la concurrence douce et dure, que la vraisemblance de la solution coopérative de concurrence douce est d'autant plus faible que se renforce l'aspect de rivalité entre acteurs. En soulignant que l'orientation de l'issue du jeu vers l'un de ses multiples équilibres possibles est liée à la configuration institutionnelle existant à un moment donné, elle établit l'importance des conditions institutionnelles et organisationnelles qui permettent, dans le cas des années 60 de déprécier relativement les stratégies agressives et, depuis les années 90, échouent à le faire. Elle permet d'en déduire qu'aujourd'hui un retour à la concurrence douce est très peu vraisemblable dès lors que les conditions institutionnelles et organisationnelles du jeu concurrentiel ne sont pas sensiblement modifiées. Elle incite à utiliser les idéaux-types proposés pour étudier les dynamiques concurrentielles spécifiques de telle ou telle formation sociale et particulièrement les modifications qu'a entraînées la globalisation du capital. Elle invite en particulier à s'interroger sur les conditions de régulations internationales de la concurrence qui permettraient de limiter le recours à des stratégies agressives et d'infléchir la convention existante de concurrence pour, *in fine*, échapper à un équilibre sous-optimal durable.

Bibliographie

Aglietta, M. (1976), *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Calmann-Lévy.

Annable, J. (1980), "Money Wage Determination in the Keynesian Economics", *Journal of Post-Keynesian Economics*, II(3), Spring.

Axelrod, R. (1984), *Comment réussir dans un monde d'égoïstes ?* Paris, Odile Jacob.

Barrère, C. (1986), *Keynesian Assumptions and the Dynamics of Prices*, in *Money, Credit and Prices in Keynesian Perspective*, Macmillan 1986 : 137-161.

Bicchieri C., Jeffrey R., Skyrms B. (1997), *The Dynamics of Norms*, Cambridge University Press.

Bienaymé, A. (2000), « Les nouvelles approches de la concurrence : au-delà des pures et simples "imperfections du marché", *Cahiers du Ceresa*-Cerdo, 2000, n°1, Paris Dauphine.

Boyer, R (1986), *Capitalismes fin de siècle*, Paris, PUF.

Boyer, R. (2004), *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?* Paris, Odile Jacob.

Boyer, R., Lipietz, A. *et alii* (1977), *Approches de l'inflation : l'exemple français*, Paris, Cepremap.

Boyer, R et Orlean, A (1995), « Stabilité de la coopération dans les jeux évolutionnistes stochastiques », *Revue économique*, Vol. 46, No. 3, Mai 1995, pp. 797-806.

Boyer, R et Saillard, Y (1995), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte.

D'Aveni, R (1995), *Hypercompétition*, Paris, Vuibert.

Fudenberg, D. et Maskin, E. (1990), "Evolution and Cooperation in Noisy Repeated Games", *American Economic Review* 80 : 274-79.

Hardin, R. (1982), *Collective Action*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.

Jacquemin, A. (1994), « Capitalisme, compétition et coopération », *Revue d'Economie Politique* 104 (4).

Kregel, J. (1982), "Money, Expectations and Relative Prices in Keynes' Monetary Equilibrium", *Economie appliquée*, XXXV, 3.

Kreps, D.M. (1990), *A Course in Microeconomic Theory*, Harvester Wheatsheaf.

Marx, K. (1980), *Fondements de la critique de l'économie politique*, Editions Sociales.

Marx, K. (1967), *Le Capital*, Editions Sociales.

Petit, P. (1997), *Formes structurelles et régimes de croissance de l'après-fordisme*, Paris, Cepremap.

Robinson, J. (1971), *Economic Heresies*, Macmillan.

Sauvy, A (1984), *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, 3 t., Paris, Economica.

Théret, B. (1992), *Régimes économiques de l'ordre politique*, Paris, PUF.

Tirole, J (1988), *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press.

Weber, M. (1965), *Essais sur la théorie de la* science, traduit par J. Freund, Paris, Plon.

Weibull, J.G. (1996), *Evolutionary Games Theory*, Cambridge, MIT Press.

Williamson O.E. (1975), *Markets and Hierarchies*, New York, Free Press.

Williamson O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press.

Weintraub, S. (1978), *Keynes, Keynesians and Monetarists*, University of Philadelphia Press.

Zamagni, S. (1987), *Microeconomic Theory : an Introduction*, Oxford and New York, Basil Blackwell.