

Université des Sciences et Technologies de Lille I
Institut d'Administration des Entreprises

Thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion

Soutenue le 13 décembre 2007

par Karim BEN SLIMANE



**STRATEGIES DISCURSIVES DE LEGITIMATION DU CHANGEMENT
INSTITUTIONNEL : LE CAS DU DEPLOIEMENT DE LA TELEVISION
NUMERIQUE TERRESTRE EN FRANCE**

JURY :

Monsieur Alain DESREUMAUX
Professeur à l'Université de Lille I

Rapporteur

Monsieur Rodolphe DURAND
Professeur à HEC Paris

Directeur de thèse

Monsieur Bernard FORGUES
Professeur à l'Université de Lille I

Rapporteur

Madame Isabelle HUAULT
Professeur à l'Université Paris Dauphine

Monsieur Steve MAGUIRE
Professeur à l'Université McGill

Monsieur Dominique ROUX
Professeur à l'Université Paris Dauphine

L'université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs

Remerciements

En ce moment où je vois ce travail aboutir, ma pensée va vers ceux qui ont permis à cet instant de se réaliser. A tous ceux qui, pendant les moments de solitude m'ont aidé à retrouver la force d'aller de l'avant, j'exprime ma profonde reconnaissance.

Le Professeur Bernard Forgues a été le plus grand contributeur à ma formation académique et intellectuelle. Je lui dois l'enthousiasme qui m'anime aujourd'hui pour la recherche. Je le remercie pour son écoute, sa disponibilité et son humilité et tiens à lui témoigner de mon profond respect et de mon estime.

Je remercie également Monsieur le Professeur Rodolphe Durand et Madame le Professeur Isabelle Huault d'avoir accepté d'être les rapporteurs de notre thèse, MM. Alain Desreumaux, Steve Maguire et Dominique Roux qui ont aimablement accepté d'être les membres du jury.

Ce travail a bénéficié des conseils et des recommandations de nombreuses personnes je leur sais gré de leurs efforts.

Aussi, je suis particulièrement heureux d'occuper le poste d'ATER à l'IAE de Lille et de côtoyer une équipe dynamique ayant un sens de l'hospitalité dont je me souviendrai.

Ma pensée va vers mes amis et ma famille à qui je dédie ce travail. Enfin, je ne peux pas m'empêcher de rendre un hommage particulier à mon grand ami Hamdi Ben Chaabane en qui j'ai trouvé réconfort moral et assistance.

*Les choses dont on parle le plus parmi
les hommes sont assez ordinairement
celles qu'on connaît le moins.*

Denis Diderot

TABLES DES MATIERES

INTRODUCTION	12
PARTIE I	22
CHAPITRE 1 : L'INSTITUTIONNALISME DANS LES SCIENCES SOCIALES ET DANS LES THEORIES DES ORGANISATIONS.....	23
1-LES PREMIERES VERSIONS DE L'INSTITUTIONNALISME DANS LES SCIENCES SOCIALES OU LES TRADITIONS	
« ANCIENNES »	25
1-1 <i>L'institutionnalisme politique</i>	25
1-2 <i>L'institutionnalisme économique</i>	26
1-3 <i>L'institutionnalisme sociologique</i>	29
2- L'INSTITUTIONNALISME DANS LES ORGANISATIONS.....	31
2-1 <i>Le néo institutionnalisme économique</i>	33
2-2 <i>Les théories institutionnelles sociologiques</i>	37
2-2-1 Les critiques de l'économie néo classique.....	37
2-2-2 L'institutionnalisme sociologique dans les théories des organisations	42
3 L'ANALYSE INSTITUTIONNELLE DES ORGANISATIONS : CONCEPTIONS ET ELEMENTS D'ANALYSE	46
3-1 <i>la variété de perspectives dans les théories institutionnelles</i>	46
3-1-1 L'institutionnalisation comme processus d'instillation de valeur	47
3-1-2 L'institutionnalisation comme processus de création de la réalité.....	48
3-1-3 L'isomorphisme et les théories du champ organisationnel	50
3-2 <i>Outils et éléments de l'analyse institutionnelle: légitimation et structuration du champ organisationnel</i> ..	52
3-2-1 Le champ organisationnel	53
3-2-1-1 Définition	53
3-2-1-2 La structuration du champ organisationnel	54
3-2-1-3 Les indicateurs du champ organisationnel	57
3-2-2 Légitimité et processus de légitimation.....	60
3-2-2-1 Définition	60
3-2-2-2 La légitimation par l'évaluation	61
3-2-2-3 La légitimité cognitive.....	62
4 CONCLUSION ET DISCUSSION.....	63
CHAPITRE 2 : LE CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : DEFINITIONS ET DEBATS THEORIQUES	65
1-DEFINITION DU CHANGEMENT INSTITUTIONNEL.....	65
1-1 <i>La dynamique du champ organisationnel et le changement institutionnel</i>	67
1-1-1 Les nouveaux acteurs	67
1-1-2 Le changement dans les règles et les mécanismes de gouvernance	68
1-1-3 Le sens social nouveau	68
1-2 <i>Les types de changement institutionnel</i>	69
1-2-1 L'institutionnalisation.....	69
1-2-2 La désinstitutionnalisation.....	70
1-3 <i>Les types de champs et le processus de changement institutionnel</i>	72
1-3-1 Les champs matures stables	72
1-3-2 Les champs matures en crise.....	73
1-3-3 Les champs émergents	73
2-LE CHANGEMENT INSTITUTIONNEL AU REGARD DE LA THEORIE NEO INSTITUTIONNELLE SOCIOLOGIQUE ..	74
2-1 <i>Le changement institutionnel dans la théorie néo institutionnelle</i>	75
2-1-1 Le changement isomorphique	75
2-1-2 Le changement non isomorphique	76

2-1-3 Le changement non isomorphe par les chocs exogènes.....	78
2-1-4 L'endogénéisation du changement institutionnel non isomorphe	79
2-2 <i>L'endogénéisation du changement non isomorphe et les réaménagements théoriques</i>	81
2-2-1 Les contradictions et les conflits entre les institutions.....	81
2-2-1-1 La multiplicité des institutions et du sens	82
2-2-1-2 Les contradictions entre institutions	82
2-2-2 L'agence, l'acteur et l'action dans le changement non isomorphe	84
2-2-2-1 De la nécessité de l'action dans le processus d'institutionnalisation	84
2-2-2-2 L'agence, la contradiction inter institutionnelle et le contexte de changement.....	86
2-2-2-3 Les ressources symboliques dans le processus de changement institutionnel endogène	88
3- CONCLUSION ET DISCUSSION	89
CHAPITRE 3 : LES STRATEGIES DISCURSIVES OU L'UTILISATION STRATEGIQUE DU DISCOURS	92
1-LE DISCOURS ET L'INSTITUTION : LE DISCOURS COMME STRUCTURE ET PROCESSUS	94
1-1 <i>Définition et conceptions du discours</i>	94
1-1-1 Le discours comme texte.....	98
1-1-2 Les pratiques discursives	100
1-2 <i>Le discours et la cognition sociale</i>	103
1-2-1 Production de discours et production de connaissances	104
1-2-2 Organisation du discours et organisation des connaissances	106
2-LE DISCOURS ET LE CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : LE DISCOURS COMME ACTION ET INTERACTION	107
2-1 <i>Le discours comme action</i>	109
2-1-1 Le discours comme action sur la réalité	109
2-1-2 L'agence et la dimension politique du discours comme action	111
2-2 <i>Le discours comme interaction sociale : processus de théorisation, résonance entre les schémas et légitimation</i>	113
2-2-1 L'intertextualité.....	114
2-2-2 Les processus de théorisation	115
3- LES STRATEGIES DISCURSIVES DE LEGITIMATION DU CHANGEMENT INSTITUTIONNEL	117
3-1 <i>Le discours comme une structure organisée</i>	120
3-2 <i>La sphère institutionnaliste</i>	122
CHAPITRE 4 : PRESENTATION DU CAS : LE DEPLOIEMENT DE LA TELEVISION NUMERIQUE TERRESTRE EN FRANCE.....	126
1-QU'EST CE QUE LA TNT.....	127
1-1 <i>La chaîne de l'audiovisuel</i>	128
1-1-1 L'activité de production.....	128
1-1-2 L'activité de diffusion	129
1-1-3 L'activité de réception	131
1-2 <i>La télévision numérique</i>	131
1-2-1 La numérisation de la chaîne de l'audiovisuel	132
1-2-2 La standardisation dans la télévision numérique	134
2-UNE ANALYSE INSTITUTIONNELLE DU DEPLOIEMENT DE LA TNT	136
2-1 <i>Le Paysage Audiovisuel Français comme champ organisationnel</i>	136
2-1-1 Définition	136
2-1-2 L'organisation du PAF en vecteurs de diffusion.....	137
2-1-3 La structure d'acteurs du PAF dans l'ère de la rareté.....	138
2-2 <i>La TNT comme changement institutionnel</i>	140
2-2-1 L'incertitude autour de la TNT.....	141
2-2-2 Les enjeux stratégiques de la TNT	143
2-2-3 Les stratégies discursives de la légitimation de la TNT	144

CHAPITRE 5 : POSITIONNEMENT EPISTEMOLOGIQUE, METHODES ET DONNEES :	146
1-LES PARADIGMES DANS LES SCIENCES SOCIALES ET LES OPTIONS DE LA RECHERCHE	147
1-1 <i>La nature des sciences sociales</i>	147
1-1-1 L'ontologie	147
1-1-2 L'épistémologie	148
1-1-3 La nature humaine : l'action et l'acteur	149
1-1-4 La méthodologie	150
1-2 <i>La nature de la société</i>	151
1-3 <i>Les paradigmes des sciences sociales</i>	152
1-3-1 Le paradigme radical humaniste	153
1-3-2 Le paradigme radical structuraliste	154
1-3-3 Le paradigme fonctionnaliste	154
1-3-4 Le paradigme interprétatif	154
1-4 <i>Le débat entre l'idéalisme et le matérialisme</i>	155
2-POSITIONNEMENT DE LA RECHERCHE	156
2-1 <i>La nature des connaissances</i>	157
2-1-1 L'ontologie	157
2-1-2 L'épistémologie	158
2-1-3 La nature humaine	159
2-1-4 La méthodologie	159
2-2 <i>La nature de la société</i>	159
3-METHODES ET DONNEES	160
3-1 <i>Le choix de la stratégie de recherche</i>	162
3-1-1 L'étude de cas comme stratégie de recherche	164
3-1-2 L'utilisation de l'étude de cas comme stratégie de recherche	165
3-2- <i>Le cas du déploiement de la TNT en France</i>	166
3-2-1 Les choix méthodologiques	168
3-2-2 Description et présentation des données	170
3-3 <i>Analyse et traitement des données</i>	174
3-3-1 L'unité d'analyse	174
3-3-2 Le codage et la catégorisation	176
CHAPITRE 6 : L'ANALYSE HISTORIQUE ET INSTITUTIONNELLE DU CHAMP DE L'AUDIOVISUEL	178
1-L'HISTOIRE DE LA TELEVISION FRANÇAISE DE L'ERE DE GAULLE A LA DEREGLEMENTATION	179
1-1- <i>L'histoire politique de la télévision ou les tensions entre la télévision privée et la télévision d'Etat</i>	180
1-1-1 Le modèle étatiste ou la télévision sous de Gaulle	181
1-1-2 Le modèle post-étatique : l'éclatement de l'ORTF	184
1-1-3 La période de déréglementation ou les années des nouvelles chaînes hertziennes	186
1-2 <i>L'histoire technologique de la télévision dans le PAF</i>	189
1-2-1 L'Etat et les industrie des équipements sous la RTF et l'ORTF	189
1-2-2 Le développement du câble et du satellite	190
2-LES DISCOURS AUTOUR DE LA TELEVISION EN FRANCE	191
2-1 <i>Le discours de légitimation du modèle étatiste</i>	194
2-2 <i>Le discours dans le modèle post-étatique</i>	195
2-3 <i>Le discours dans la période de déréglementation</i>	196
3 CONCLUSION	197
CHAPITRE 7 : L'ANALYSE DE DISCOURS DU DEPLOIEMENT DE LA TNT ENTRE 1996 ET 2005	199

1 LES CONSTRUCTIONS DISCURSIVES DES LOGIQUES INSTITUTIONNELLES DURANT LA PREMIERE PERIODE DU DEPLOIEMENT DE LA TNT, DE 1996 A FEVRIER 2004.....	202
<i>1-1 La logique « TNT pour tous ».....</i>	<i>203</i>
1-1-1 Les choix techniques dans la logique « TNT pour tous ».....	203
1-1-1-1 Les choix technologiques.....	203
1-1-1-2 Les choix réglementaires.....	204
1-1-2 Les constructions symboliques du « TNT pour tous ».....	206
1-1-2-1 L'inéluctabilité de la TNT.....	206
1-1-2-2 La construction symbolique de la nouvelle configuration des acteurs du hertzien dans le « TNT pour tous ».....	208
1-1-2-3 La gratuité de l'offre et le rapport de la télévision au téléspectateur dans la logique du « TNT pour tous ».....	212
<i>1-2 La contre rhétorique au « TNT pour tous ».....</i>	<i>214</i>
1-2-1 Le sens de la TNT véhiculée dans la contre rhétorique des acteurs dominants du PAF.....	214
1-2-2 Les arguments techniques anti-TNT.....	216
2- L'EPISODE DE LA COMPETITION ENTRE LES NORMES DE COMPRESSION.....	220
<i>2-1 L'événement MPEG4.....</i>	<i>221</i>
2-1-1 Contexte d'émergence et présentation du MPEG4.....	221
2-1-2 Les enjeux stratégiques du MPEG4.....	223
<i>2-3 La logique TVHD.....</i>	<i>225</i>
2-3-1 De la quantité vers la qualité.....	226
2-3-2 La «technologisation» de la TNT.....	227
<i>2-4 La contre rhétorique des partisans de la « TNT pour tous ».....</i>	<i>229</i>
3 CONCLUSION ET SYNTHESE DU CHAPITRE SUR LA CONSTRUCTION DES LOGIQUES INSTITUTIONNELLES.....	232
CHAPITRE 8 -MODELISATION DES STRATEGIES DISCURSIVES DANS LE DEPLOIEMENT DE LA TNT.....	235
1 LES STRUCTURES DISCURSIVES DES CONSTRUCTIONS SYMBOLIQUES AUTOUR DE LA TNT ET DANS LE PAF.....	236
<i>1-1 Les constructions discursives dans le PAF.....</i>	<i>237</i>
<i>1-2 Les structures discursives des logiques institutionnelles produites autour de la TNT.....</i>	<i>240</i>
1-2-1 La logique « TNT pour tous ».....	241
1-2-1-1 Les textes dans la « TNT pour tous ».....	241
1-2-1-2 Les propositions.....	244
1-2-2 La rhétorique anti-TNT et la logique TVHD.....	246
1-2-2-1 Les types de discours anti-TNT.....	247
1-2-2-2 Les propositions.....	250
2- LES STRATEGIES DISCURSIVES DE LEGITIMATION.....	251
<i>2-1 Les thèmes des stratégies discursives.....</i>	<i>252</i>
2-1-1 Le choix des thèmes.....	252
2-1-1-1 L'association des thèmes.....	253
2-1-1-2 Les thèmes apparentés.....	253
2-1-1-3 L'incorporation des thèmes.....	254
2-2-1 Les types de processus de théorisation.....	258
2-2-1-1 La construction de problème/solution.....	258
2-2-1-2 L'association de valeur.....	259
2-2-1-3 La comparaison et l'analogie.....	260
2-2-1-4 La métaphore.....	262
2-2-1-5 La construction de rapport de cause et effet.....	262
2-2-1-6 La théorisation <i>ad hominem</i>	263
2-2-2 les stratégies discursives comme processus d'activation des schèmes et des connaissances existantes.....	263
2-2-2-1 La TNT Le sens existant et le sens émergent.....	264
2-2-2-2 La place des intérêts dans l'activation des schèmes existants.....	265
CHAPITRE 9 : DISCUSSION ET CONCLUSIONS.....	267
1-LE CHANGEMENT INSTITUTIONNEL ENDOGENE.....	268
<i>1-1 Perspectives dans l'étude du changement institutionnel.....</i>	<i>269</i>
<i>1-2 La dimension stratégique du changement institutionnel.....</i>	<i>273</i>
<i>1-3 La dimension non stratégique du changement institutionnel.....</i>	<i>275</i>
2- LES STRATEGIES DISCURSIVES.....	278

<i>2-1 Définition des stratégies discursives</i>	<i>279</i>
<i>2-2 L'organisation du discours</i>	<i>281</i>
<i>2-3 Le discours comme action et interaction</i>	<i>282</i>
3 CONTRIBUTIONS, LIMITES ET RECOMMANDATIONS	285
BIBLIOGRAPHIE	289
ANNEXE I : LES ETAPES DU LANCEMENT DE LA TNT	304
ANNEXE II : LISTE DES RAPPORTS	311
ANNEXE III : GLOSSAIRE TECHNIQUE	313
ANNEXE IV : QUELQUES JALONS HISTORIQUES DE L'EVOLUTION DE LA HD DANS LE MONDE.....	316
ANNEXE V : LISTE DES CHAINES SELECTIONNEES LORS DE L'APPEL D'OFFRE DE JUILLET 2001.....	317
ANNEXE VI : LISTE DES CHAINES SELECTIONNEES APRSE L'APPEL D'OFFRE DE DECEMBRE 2004.....	318
ANNEXE VII : LISTE DES AUDITIONS ANALYSEES	319
ANNEXE VIII : EXEMPLE D'UNE AUDITION ENREGISTREE ET TRANSCRITE PAR LE CSA. .	322
ANNEXE IX : LE CODAGE DES PROPOSITIONS SELON LES LOGIQUES INSTITUTIONNELLES	336
ANNEXE X : EXEMPLES DE LA MODELISATION DES PRPOSITIONS.....	338

Table des Figures

Figure 1 : La conception tridimensionnelle du discours d'après Fairclough (1992 : p 73).....	97
Figure 2 : Catégorisation du discours selon la relation au sens et au niveau de la réalité, extrait de Alvesson et Karreman (2000).	100
Figure 3 : Les canaux tabous	130
Figure 4: Fonctionnement de la chaîne de l'audiovisuel avec la TNT (source www.tdf.fr) ..	132
Figure 5 : L'organisation du spectre en multiplex (source CSA ; 2004).....	133
Figure 6: Les schèmes d'analyse de la nature des sciences sociales	151
Figure 7 : Les quatre paradigmes de l'analyse des théories sociales.....	153
Figure 8 : Organisation des multiplex issue de l'appel d'offre aux candidatures de juillet 2001	208
Figure 9 : Organisation des multiplex suite au deuxième appel d'offre de décembre 2004	209
Figure 10 : Organisation possible des multiplex dans un scénario de diffusion HD avec le MPEG4	224
Figure 1 : Organisation des multiplex dans un scénario de diffusion en MPEG2 SD	224
Figure 12 : Cohérence globale : Les répertoires de la logique « TNT pour tous »	244
Figure 13 : Structure d'une proposition.....	246
Figure 14 : La cohérence épisodique au niveau d'un répertoire.....	246
Figure 15 : Les répertoires des constructions symboliques anti-TNT et TVHD.....	249

Table des Tableaux

Tableau 1 :Les dimensions de la régulation et du changement radical	152
Tableau 2 : Synthèse des choix de la recherche :	160
Tableau 3: Les situations pertinentes des différentes stratégies de recherche (extrait de Yin, 1994).....	163
Tableau 4 Evolution des performances des encodeurs HD temps réel.....	222
Tableau 5 : Utilisation des normes MPEG 2 et MPEG 4 : source.....	222
Tableau 6 : Synthèse des logiques institutionnelles de la TNT	234
Tableau 7 : Les thèmes croisés	257

Introduction

L'institution est polysémique et donc difficilement définissable sans parti pris et sans lectures partielles, voire partiales. Elle fait partie des concepts les plus utilisés et les plus abordés dans les sciences sociales mais reste paradoxalement les moins consensuels.

D'après Fligstein (1998), il existe autant d'institutionnalismes et de conceptions des institutions que de sciences sociales. On dénombre ainsi l'institutionnalisme politique, économique, sociologique et historique.

Les théories des organisations, étant au carrefour de ces diverses disciplines, ont hérité de la polysémie et de la variété des institutions et des institutionnalismes.

Cette rencontre autour de l'objet organisation a mis en exergue la pluralité des institutions. Néanmoins, il est utile de chercher une trame théorique commune qui puisse transcender la diversité des conceptions de l'institution dans les sciences sociales. Celle-ci peut être décrite comme s'opposant à l'individualisme méthodologique, à la rationalité locale et à l'autorégulation des comportements (Clemens et Cook, 1999). Les institutions sont dès lors des pourvoyeuses de règles et des mécanismes de gouvernance des interactions sociales (North, 1990) qui sont socialement construites (Berger et Luckmann, 1967, Meyer et Rowan, 1977).

La raison d'être des institutions réside dans l'explication des actions et de l'organisation des arrangements sociaux autrement que par la rationalité de l'individu autonome et désincarné. L'institution prend son sens dans l'interaction sociale et dans l'appartenance de l'individu à une communauté, dans laquelle il est confronté aux actions des autres et peut les subir.

Après avoir été légitimement conquise par l'institutionnalisme économique de Commons, Veblen, Mitchell et par la suite celui de Coase, Williamson et North, à qui elle doit sa raison d'être, la firme (ensuite l'organisation) a penché vers les approches socialisées de l'institution. L'incarnation de ce revirement vers la sociologie a été réalisée à l'issue du développement du néo institutionnalisme sociologique issu des travaux de Meyer et Rowan (1977), DiMaggio et Powell, (1983, 1991), Scott (1995) et Zucker (1977).

Ce tournant sociologique a amené dans son sillage une combinaison des approches par les réseaux sociaux, de la construction sociale, du langage et du discours comme grille de compréhension et de lecture des phénomènes organisationnels. Elle rompt ainsi avec la vision économiste qui considère les institutions comme des mécanismes et des systèmes de

gouvernance des échanges économiques évalués sous l'angle de la performance et de l'efficacité.

Au cœur de la définition de l'institutionnalisme réside la vision d'un acteur hétéronome prenant les institutions comme allant de soi (*taken for granted*) et incapable de les remettre en cause (Jepperson, 1991 ; Zucker, 1977).

Les institutions sont dès lors présentées comme hégémoniques : elles poussent vers la conformité et sanctionnent la déviation par rapport à des attentes et des normes sociales qui dictent les actions et les logiques d'organisation. Elles sont donc pourvoyeuses d'ordre social et participent à sa stabilité et à sa reproduction (Jepperson, 1991 ; Bourdieu, 1994).

Une rupture est ainsi marquée au sein des théories des organisations. Là où à l'instar de l'écologie des populations (Hannan et Carroll, 1995) certaines théories expliquent l'hétérogénéité, les théories néo institutionnelles expliquent l'homogénéité et la stabilité. Les conceptions selon lesquelles les formes organisationnelles sont créées dans des niches de ressources sont délaissées pour le compte d'explications par des processus à consonance sociale comme la légitimation (Aldrich et Fiol, 1994). Le processus de légitimation constitue à cet égard un des concepts fondamentaux sur lesquels se base la théorie néo institutionnelle (DiMaggio et Powell, 1983). Les formes et les arrangements sociaux doivent donc leur raison d'être à leur désirabilité et à leur évaluation à l'aune de valeurs et d'attentes sociales portées et construites par les acteurs (Suchmann, 1995).

L'apport de la théorie néo institutionnelle réside par ailleurs dans son niveau d'analyse de prédilection : le champ organisationnel. Le champ est défini comme un ensemble d'organisations qui s'influencent mutuellement et qui constituent, grâce à leurs interactions sociales autour d'une chaîne de valeur, d'une technologie ou d'une problématique (ex : la protection de l'environnement), une ère de vie institutionnelle (DiMaggio et Powell, 1983). Dans un champ, les acteurs sont soumis à des pressions de trois types : coercitives, exercées par l'Etat et les régulateurs, normatives, exercée par les professionnels (université, agence de notation, consultants, etc.) et mimétiques, qui poussent les organisations à s'imiter dans des situations d'incertitude. Le champ organisationnel est considéré comme un ordre social local (Fligstein, 1998) régi par un principe d'organisation et un sens particulier qui fournit les logiques d'action et d'organisation aux acteurs (Friedland et Alford, 1991). Il est par ailleurs et surtout le produit de processus de structuration agissant à un niveau micro et local dans le contexte sociologique et culturel plus large (DiMaggio et Powell, 1991). Ainsi, le fondement

de la production des institutions se situe dans les microprocessus de structuration sociaux (Barley et Tolbert, 1997).

En intégrant ces aspects, la théorie néo institutionnelle sociologique a donc, pour paraphraser Friedland et Alford (1991), ramené la société à la sociologie.

Cependant, en focalisant l'attention sur la diffusion, l'homogénéité, l'harmonie et la reproduction de l'ordre social, la théorie néo institutionnelle s'est trouvée incapable d'expliquer l'émergence des formes organisationnelles et le changement des ordres sociaux dans des directions qui diffèrent de celles dictées par les institutions en place (Dacin et al., 2002 ; Holm, 1995 ; Munir, 2005). Plus qu'une négligence, ce constat révèle des impasses logiques dans les fondements de la théorie néo institutionnelle ainsi qu'une absence d'outillage théorique à même de fournir des explications de ce type particulier de changement qui va à contre sens des institutions en place (Strang et Sine, 2002).

La théorie néo institutionnelle apparaît ainsi comme une théorie qui rattrape les phénomènes sociaux en cour de route pour expliquer le succès de leurs diffusions mais qui ignore en revanche leur origine et les processus qui président à leur émergence.

Les raisons essentielles de cet état de fait tiennent au caractère apolitique de la théorie néo institutionnelle (DiMaggio, 1988, Holm, 1995, Beckert, 1999 ; Fligstein, 1998) et à l'excès d'harmonie et de vision monolithique des institutions (Friedland et Alford, 1991 ; Seo et Creed, 2002).

Ainsi, la question centrale qui a occupé les institutionnalistes durant les deux dernières décennies a tourné autour du rôle de l'acteur dans le changement institutionnel en essayant d'éclairer comment ce dernier peut façonner les institutions et agir sur la réalité au gré de ses intérêts. Cette tendance s'est concrétisée par la naissance d'un courant de recherche autour de l'agent du changement baptisé entrepreneur institutionnel (Beckert, 1999 ; DiMaggio et Powell, 1983).

Les ingrédients essentiels à cette réponse consistent donc dans une combinaison entre les processus symboliques de construction de sens, la dimension politique, et le jeu d'intérêts des acteurs.

En condamnant le principe selon lequel les institutions sont considérées comme allant de soi et en présentant les acteurs comme mus par leurs intérêts, conscients et calculateurs (Greenwood et Suddaby, 2006 : p 29), la théorie néo institutionnelle marque un revirement dans sa vision du rapport entre l'institution et l'individu.

Faut-il voir dans cette lecture un retour au volontarisme et à l'individualisme ? La possibilité existe en effet.

Pour prévenir le risque de réductionnisme qui pourrait y être associé, la question du changement institutionnel portée par les acteurs se pose désormais en terme d'agence encadrée (Holm, 1995 ; Seo et Creed, 2002 ; Garud, Hardy et Maguire, 2007). Nous sommes en effet en présence d'un paradoxe comme, le soulignent Seo et Creed (2002) dans lequel les acteurs changent les institutions, qui elles mêmes influencent leurs comportements et qui leur fournit les ressources et les opportunités d'instiller le changement institutionnel dans leurs champs (Dorado, 2005). La réponse à ce paradoxe invite à appréhender les institutions comme plurielles, fragmentées et en compétition (Friedland et Alford, 1991, Sewell, 1992). Elles peuvent entrer aussi en contradiction avec des considérations techniques et matérielles inhérentes à des impératifs d'efficacité (Seo et Creed, 2002).

Le contexte institutionnel porte ainsi en lui les leviers et les germes du changement (Dorado, 2005).

Les réponses apportées à la question du rôle de l'acteur dans le changement institutionnel font état du recours à des processus comme la théorisation (Greenwood et al., 2002 ; Munir, 2005), l'utilisation stratégique du discours (Hardy et al., 2000 ; Lawrence et Philips, 2004 ; Munir et Philips, 2005 ; Maguire et Hardy, 2006 ; Zilber, 2007) ou les stratégies rhétoriques (Suddaby et Greenwood, 2005).

Ces processus à connotation symbolique font donc se rejoindre les processus de construction de sens et la dimension politique (Suddaby et Greenwood, 2005). La production de discours figure parmi les canevas théoriques les plus importants convoqués dans l'explication du changement porté par l'acteur. Certains (voir Munir, 2005 ; Suddaby et Greenwood, 2005 ; Lawrence et Suddaby, 2006) y voient un retour aux sources de la théorie néo institutionnelle en rappelant que dans leur œuvre majeure Berger et Luckmann (1967) considèrent que la construction sociale de la réalité est fondée sur le langage.

La théorie néo institutionnelle et l'analyse de discours partagent donc un même statut ontologique de la réalité, lequel est basé sur la construction sociale (Philips et al., 2004). En produisant du discours, les acteurs en interaction construisent du sens, ramènent des objets et des sujets à la réalité et construisent des identités (Hardy et Philips, 1999 ; Foucault, 1969).

Produire le discours dépasse donc le simple maniement de textes, il est davantage considéré comme une action constitutive de la réalité (Fairclough, 1992 ; Philips, Hardy et Lawrence, 2004).

Les connexions du discours avec les différentes thématiques des sciences sociales sont nombreuses. Van Dijk (1997 a ; b) en donne un panorama quasi exhaustif dans un ouvrage en deux tomes dédié à l'analyse du discours. Le discours est y lié à la culture, à la cognition sociale, à la politique, à la construction des identités ou à la production de rapports sociaux (domination, discrimination, etc.).

Ainsi, la société et l'ordre social peuvent être appréhendés comme étant le produit de constructions discursives (Fairclough, 1992). Cette thèse est défendue par l'analyse critique de discours qui étudie les liens entre l'organisation de la société et la production de discours (Fairclough et Wodak, 1997).

La mobilisation de l'analyse de discours dans la théorie néo institutionnelle rejoint donc le même idéal que l'analyse critique et nourrit l'ambition d'expliquer les processus d'institutionnalisation et de changement institutionnel par l'analyse du discours (Philips et al., 2004). Plus encore, c'est l'usage stratégique du discours par les acteurs qui est le plus convoité par les institutionnalistes rompus, durant les deux dernières décennies, à réconcilier le fonctionnement et la transformation des institutions avec l'acteur et la stratégie.

C'est ainsi que les concepts de stratégies discursives (Maguire et Hardy, 2006 ; Vaara, et al., 2006) et de stratégies rhétoriques (Suddaby et Greenwood, 2005) sont apparus, désignant l'utilisation stratégique du discours par des acteurs porteurs de projets de changement institutionnel qui visent à influencer l'ordre social et à réorganiser le champ organisationnel selon leurs intérêts et leur vision du monde.

Ce travail s'inscrit dans cette problématique et explore la dimension stratégique de la production discursive lors d'un changement institutionnel.

Les travaux qui croisent l'analyse du discours et le changement institutionnel ont permis de décrire l'utilisation du discours dans des contextes de changements institutionnels. Seule une partie de ces travaux analyse cette problématique dans un contexte stratégique. A titre d'exemple, le travail de Vaara et al. (2006) sur la légitimation par le discours des médias d'une opération de fusion de deux grandes entreprises, et le travail de Maguire (2004) sur le changement du discours sur le pesticide performant et fiable et la disparition du DDT, illustrent des cas où le rôle de l'acteur et la dimension politique ne sont pas mis en avant dans le processus.

D'autres travaux à l'instar de ceux de Munir (2005), Munir et Philips (2005), Hardy et al., (2000), Maguire et al., (2004) s'inscrivent dans une visée stratégique d'utilisation du discours par des acteurs. Cependant, ces travaux présentent le processus discursif comme une boîte noire et insistent davantage sur l'effet et le résultat du processus que sur sa mise en œuvre et

sa conduite. Ainsi, l'aspect processuel de la production du discours, son utilisation pragmatique et la description de la stratégie discursive restent encore sous théorisés.

La dimension stratégique ressort néanmoins des travaux de Suddaby et Greenwood (2005), Maguire et Hardy (2006) et Zilber (2007). Ces recherches se distinguent par l'étude du discours dans un contexte conflictuel et de lutte discursive, insistant sur la production et la contre production d'arguments ainsi que sur la manipulation de sens par les acteurs pour le façonnement de scénarios de changement au gré de leurs intérêts.

Notre travail s'inscrit donc dans cette veine. Il s'attache à décrire l'utilisation pragmatique du discours et son utilisation par les acteurs au niveau des microprocessus de manipulation et de maniement de sens.

La problématique à laquelle s'attèle ce travail est donc celle de la dimension discursive du changement institutionnel porté par les acteurs. Pour ce faire, nous mobilisons l'analyse de discours, partant du constat que les institutions sont produites au travers du discours et que les acteurs justifient leurs actions et les sous-tendent en recourant au discours (Philips et al., 2004). Les questions qui découlent de cette problématique sont donc les suivantes : Qu'est ce qu'une production stratégique du discours ? Comment les acteurs produisent-ils les stratégies discursives afin de transformer les institutions en place ou en vue de façonner celles qui émergent ?

L'investigation de la dimension stratégique de la production du discours nous amène naturellement à poser aussi la question de l'influence du contexte existant sur le processus de l'utilisation stratégique du discours. Comment l'acteur gère t-il le rapport au contexte institutionnel dans lequel il évolue dans une dynamique de changement ?

Pour répondre à ces questions et contribuer à la compréhension du changement institutionnel porté par les acteurs, nous avons mené une étude de cas sur le déploiement de la télévision numérique terrestre (TNT désormais) dans le champ de l'audiovisuel en France entre 1996 et 2005. Il s'agit en effet d'un projet de grande envergure qui vise à remplacer la transmission analogique terrestre, appelée aussi hertzienne, par une transmission numérique. L'effet le plus notoire d'une migration vers la TNT a trait aux conséquences induites sur la gestion du spectre des fréquences par lequel transitent les programmes émis par voie terrestre.

La diffusion des ondes numériques, via la TNT, consomme moins de fréquences que la diffusion analogique. Elle est aussi moins vulnérable aux problèmes d'interférence. Le

vecteur terrestre pâtit en effet depuis les années quatre-vingt d'un problème de rareté des fréquences dû aux caractéristiques de la technologie analogique.

Grâce aux propriétés des ondes numériques, la TNT est de nature à faire sauter le verrou de la rareté et à libérer des fréquences terrestres pouvant désormais être utilisées pour la création de nouvelles chaînes hertziennes ou pour d'autres usages comme la téléphonie mobile. Les enjeux concurrentiels de la TNT sont à ce titre colossaux.

Le vecteur hertzien est le vecteur le plus important dans le paysage audiovisuel français (PAF désormais) : il est reçu par 85 % des ménages. Eu égard à la rareté des fréquences, ce vecteur est contrôlé par les deux acteurs privés TF1 et M6 qui engrangent la plus grande part d'un marché publicitaire estimé entre 3 et 3,5 Milliards d'Euros. Ces mêmes acteurs, avec le groupe Canal+, leader de la télévision payante, sont aussi bien présents sur le deuxième vecteur le plus important du champ de l'audiovisuel, à savoir le satellite.

Le lancement de nouvelles chaînes hertziennes ayant été hypothéqué par la rareté du spectre des fréquences hertziennes, TF1 et M6 pouvaient dès lors contrôler sans contestation le vecteur hertzien. En réalité c'est tout le champ, avec ses différents vecteurs, qui est ainsi contrôlé puisque sur le satellite TF1, M6 et Canal+ contrôlent la diffusion et l'édition des chaînes en possédant à la fois les bouquets de chaînes, le réseau de distribution, et les chaînes diffusées sur ces bouquets, activité d'édition.

L'avènement de la TNT sonne donc comme un événement de nature à chambouler l'équilibre concurrentiel du champ de l'audiovisuel français. Néanmoins, la flexibilité de la technologie (Orlikowski et Barley, 2001 ; Kline et Pinch, 1999 ; Weick, 1990) ouvre la possibilité aux acteurs d'élaborer plusieurs modèles d'organisation et de créer plusieurs sens autour. Ainsi, les conséquences de la TNT sur l'organisation et l'équilibre concurrentiel du champ de l'audiovisuel sont davantage le résultat d'une construction sociale (MacKenzie et Wajcman, 1999 ; Williams et Edge, 1996) orchestrée par les acteurs.

La TNT en France a été lancée grâce au volontarisme de l'Etat, sous le gouvernement Jospin, et au soutien et à l'activisme du régulateur : le Conseil Supérieur de l'Audiovisuel (CSA désormais). Le projet a été par ailleurs soutenu par le service public et les prétendants potentiels comme les groupes Bolloré, NRJ, Lagardère, AB ou Pathé. Le choix le plus important dans la TNT, fait par le gouvernement et soutenu par le service public et les nouveaux prétendants, a été la consécration du gain de fréquences à l'entrée de nouveaux acteurs. Ce choix a été fortement contesté par TF1, M6 et Canal+ ainsi que par l'industrie du cinéma et du câble. Pour chacun de ces acteurs la TNT constitue une menace réelle pour ses intérêts. La TNT a donc émergé sur fond de contestation et de conflit d'intérêts. Deux groupes

se sont ainsi constitué chacun a essayé pendant la durée du déploiement de la TNT entre 2000 et 2005 de ménager ses intérêts en légitimant et défendant une logique d'organisation du champ de l'audiovisuel.

L'enjeu majeur du déploiement de la TNT a été donc sa théorisation et l'élaboration de sa logique institutionnelle en vue de sa légitimation ou de sa délégitimation. Tous les acteurs impliqués dans le changement ont pris part à cette entreprise en essayant de projeter leurs intérêts sur cette technologie en train de se faire. Eu égard à la flexibilité interprétative des nouvelles technologies (Kline et Pinch, 1999), la TNT peut supporter une large panoplie de modèles et de logiques d'organisation se résumant dans plusieurs choix techniques et diverses constructions symboliques pour les légitimer. Ces constructions sont produites au travers de discours. Ainsi, le déploiement de la TNT a fait l'objet d'une vive lutte discursive entre les deux groupes d'acteurs, dont les intérêts divergent sur l'éventualité d'ouvrir le champ de l'audiovisuel à de nouveaux entrants.

Nous avons analysé les textes produits par l'ensemble des acteurs pertinents qui ont été impliqués dans le changement dans le but d'étudier l'usage stratégique du discours dans le façonnement de la TNT. L'analyse a porté sur des textes récoltés dans la presse française quotidienne et spécialisée ainsi que sur des rapports d'experts et des documents publiés par les acteurs. Les textes produits directement et *in situ* par les acteurs, constituent l'essentiel des données analysées réduisant ainsi l'influence du discours des médias. L'utilisation des articles de presses est une méthode très prisée dans l'analyse du discours (Fairclough, 1992 ; Hardy et Philips, 1999 ; Vaara et al., 2006 ; Zilber, 2006). Elle implique souvent des connexions avec l'analyse critique des médias (Bourdieu, 1996) puisque le parti pris consiste à supposer que les médias reflètent et façonnent l'opinion publique. Ce travail ne se situe pas dans cette veine puisqu'il repose en majeure partie sur le discours des acteurs directement impliqués dans le changement. Ce faisant, les discours collectés permettent d'étudier directement le maniement du discours par les acteurs.

A coté de cette première source de données, nous avons combiné l'analyse discursive avec une analyse historique du champ de l'audiovisuel français entre les années soixante et la fin des années quatre-vingt. Cette démarche vise à identifier et à étudier le poids du contexte institutionnel et de l'histoire du champ sur le déploiement de la TNT. Nous présentons par la combinaison entre l'analyse discursive et l'analyse historique une méthodologie originale pour l'analyse de la dynamique discursive dans le changement institutionnel.

L'a priori théorique avec lequel nous sommes partis réside dans l'hypothèse de l'appréhension du discours produit par les acteurs dans un contexte de changement comme une structure cohérente de sens (Van Dijk, 1997 a). Nous définissons dès lors les stratégies discursives comme étant les actions et les processus de maniement de langage et de textes en vue de leur organisation en un texte cohérent dans le but de produire un sens et des connaissances sociales à même d'influencer l'interprétation de la réalité par une audience.

Nous avons donc considéré les productions discursives des acteurs dans leur ensemble comme étant les logiques institutionnelles qui portent le principe organisateur de la TNT. Le groupe des défenseurs de la TNT a élaboré la logique « TNT pour tous », qui défend l'entrée des nouveaux entrants et propose une offre étoffée de chaînes gratuites. L'esprit de cette logique et la valeur principale à laquelle elle est adossée, se situent dans la présentation de la TNT comme un progrès social et culturel.

Dans l'autre camp, l'esprit qui a sous-tendu la logique institutionnelle alternative au « TNT pour tous » a résidé dans la présentation de la TNT comme une technologie avant tout, appelant à l'évaluer à l'aune de critères techniques et économiques. La production discursive des chaînes privées (TF1, M6 et Canam+) a consisté au départ en une contre-rhétorique de la logique « TNT pour tous » et un refus en bloc du projet. Dans un deuxième temps, ces mêmes acteurs ont élaboré une logique concurrente baptisée « TVHD » sur la base d'un changement technique, dans laquelle ils adhèrent au projet et en proposent une organisation qui désavantage les nouveaux entrants et qui préserve l'équilibre concurrentiel qui prévalait avant la TNT.

Ces logiques mettent en avant plusieurs arguments qui présentent le changement de manières diverses : opportun, dangereux, un progrès social, un progrès technologique etc. Il s'agit des répertoires discursifs (Steinberg, 1999) qui composent la logique institutionnelle. Ces discours ont été comparés aux répertoires existants issus de l'analyse historique pour évaluer le degré d'encastrement des répertoires émergents dans le contexte social et culturel ainsi que dans le discours macro sur la télévision en France.

Ces répertoires sont constitués d'une manière cohérente par des propositions qui constituent aussi les événements discursifs (prise de parole, déclaration d'un acteur). Les propositions sont des unités discursives irréductibles formées elles-mêmes d'un thème (objet, concept ou sujet d'un discours) et d'un processus de théorisation. Ce dernier tisse des liens entre plusieurs catégories cognitives (Greenwood et al., 2002) et crée l'espace sémantique pour accueillir le thème et le sens qui lui est adossé dans les cadres cognitifs de l'audience. La proposition

permet donc de répondre à la question : de quoi s'agit-il (le thème) et comment en parle t-on et pourquoi en parle t-on (processus de théorisation).

A partir de cette organisation, nous avons analysé les processus par lesquels les acteurs organisent et assurent une cohérence à leurs productions discursives par lesquels ils élaborent et légitiment un scénario de changement ou une logique institutionnelle.

Les résultats montrent que les stratégies discursives agissent au niveau des propositions et consistent dans le choix de thèmes particuliers qui sont signifiants pour l'audience, et à lier le sens projeté sur le changement aux schémas existants par des processus de théorisation. Ces processus de théorisation montrent d'une manière très fine comment les acteurs manipulent le discours et manient le sens en construisant des problèmes auxquels ils présentent des solutions, en tissant des liens de cause-à-effet entre plusieurs sens et objets ou en activant le stock d'histoires et d'expériences enfouies dans la mémoire de l'audience.

Ainsi, en identifiant l'organisation du discours en répertoires, thèmes et processus de théorisation et en identifiant comment les acteurs opèrent leurs choix de thèmes au niveau des propositions, l'analyse discursive éclaire les microprocessus de maniement du discours et donne une explication pragmatique de l'utilisation stratégique du discours dans un contexte de changement institutionnel.

Ce travail comprend deux parties, composée chacune de plusieurs chapitres. La première partie est dédiée au développement théorique autour des approches institutionnalistes dans les sciences sociales, de la problématique du changement institutionnel et se termine sur une présentation des enjeux et des débats théoriques de l'analyse de discours dans la théorie néo institutionnelle.

Nous présentons dans la seconde partie le cas du lancement de la TNT en France, les aspects méthodologiques et épistémologiques de la recherche et présenterons l'analyse du cas ainsi que les résultats de la recherche.

Nous concluons ce travail par une discussion des conclusions et de l'apport de la recherche.

Partie I

Chapitre 1 : L'institutionnalisme dans les sciences sociales et dans les théories des organisations

L'institutionnalisme a pour objet l'étude des institutions. Celles-ci sont, sans doute, l'un des concepts les plus théorisés et les plus répandus à travers les différentes branches des sciences sociales, elles en constituent en effet l'un des dénominateurs communs.

A cet effet, on peut dénombrer autant d'institutionnalismes que de sciences sociales (DiMaggio et Powell, 1991 ; Scott, 1995 ; Fligstein, 1998). On peut ainsi énumérer parmi les plus influents : l'institutionnalisme économique, l'institutionnalisme sociologique et l'institutionnalisme dans les sciences politiques.

Les origines de l'institution remontent à longtemps avec Hobbes et Locke pour les sciences politiques et la philosophie morale et Durkheim, Weber, Marx, pour la sociologie de l'économie. Pourtant l'institutionnalisme suscite toujours autant d'engouement mais surtout de controverses entre les différentes branches des sciences sociales et même au sein de chaque discipline.

Il existe néanmoins des points communs à l'analyse des institutions au travers des différentes disciplines. Ils se situent essentiellement dans le lien étroit entre l'institution et l'ordre social et le rapport entre l'institution et l'individu. L'institution est dès lors source d'ordre social et de règles. Elle se positionne par ricochet contre l'individu dans la production des règles qui régissent les interactions sociales.

Cependant, les questions sur la nature et les porteurs des institutions (l'organisation, l'Etat, les valeurs, les croyances, la culture ; voir Scott, 1995) et les processus institutionnels reçoivent quant à elles des réponses souvent différentes et contradictoires.

Deux phénomènes relativement récents survenus au milieu du vingtième siècle ont rapproché les diverses disciplines des sciences sociales sur la question fondamentale de l'institution et de sa place dans la société au bénéfice d'une trame de fond commune à une lecture institutionnaliste de l'individu et de l'organisation.

Le premier phénomène a été l'émergence au sein de l'institutionnalisme économique, sociologique et politique d'un courant baptisé « néo institutionnaliste » (par rapport à un « ancien institutionnalisme » qui représente l'ancienne tradition : voir Greenwood et Hinings, 1996).

D'après Fligstein (1998), les différents néo institutionnalismes présentent plusieurs similitudes et contribuent au rapprochement entre les différentes disciplines des sciences sociales.

Le deuxième phénomène réside dans le développement de l'organisation comme objet d'étude à part entière en sciences sociales. Un des faits les plus marquants de ce mouvement a été la création par James Thompson du journal *Administrative Science Quarterly* dédié à l'étude de l'organisation (Scott, 1995). Dans le premier numéro d'ASQ en 1956, James Thompson, livre un plaidoyer pour bâtir un corpus théorique propre et adapté à l'étude des organisations, au carrefour de plusieurs disciplines (Thompson, 1956).

Toutefois, les deux phénomènes qui ont rapproché les différentes traditions d'institutionnalisme sont étroitement liés.

La naissance de l'organisation et des théories des organisations est donc liée à la naissance des néo institutionnalismes. En effet, le néo institutionnalisme économique a introduit la firme dans l'analyse économique et la sociologie Wéberienne a introduit le concept de bureaucratie en sociologie. La firme et la bureaucratie sont les précurseurs de l'organisation. Cependant, l'ancrage exclusif de chaque concept respectivement dans l'économie et dans la sociologie a quelque peu entravé l'unification d'une vision institutionnaliste.

Sur ce plan, l'émergence de l'organisation comme concept a constitué un nouveau terrain de déploiement de l'institutionnalisme avec un fait nouveau : la confrontation entre les différents types de néo institutionnalismes pour l'explication de phénomènes similaires tel que la structure organisationnelle, l'acteur et l'action, la technologie, les ressources, la performance, l'échec, la survie de l'organisation, le changement, l'innovation, etc.

L'objectif de ce premier chapitre est de défricher le terrain des différentes approches institutionnalistes afin de dégager les clivages, les similitudes et les questions pendantes.

Ce chapitre dédié à une approche générale de l'institution et de l'institutionnalisme dressera, dans une première partie, une présentation synthétique des différents courants institutionnalistes et des différentes conceptions de l'institution qui en découlent en montrant les ruptures et les filiations entre les traditions « néo » et « ancienne » dans chaque courant institutionnaliste. Une deuxième partie sera consacrée plus spécifiquement à l'institutionnalisme dans les théories des organisations.

1-Les premières versions de l'institutionnalisme dans les sciences sociales ou les traditions « anciennes »

Face au foisonnement de définitions et d'approches institutionnalistes dans les sciences sociales il est non seulement difficile, mais aussi risqué, de dégager une trame de fond commune ou une définition omnibus de l'institution. Conscient du risque de réductionnisme et de simplification à outrance que présente une telle démarche, nous pouvons néanmoins apporter la définition suivante de l'institutionnalisme. L'institutionnalisme s'intéresse à l'émergence et au fonctionnement de l'ordre social, aux sources d'ordre social et au rôle et à la place de l'acteur dans ces processus. L'ordre social peut être défini d'une manière générique comme un système d'interactions sociales régulières et répétées.

Ainsi, l'institution peut être assimilée à son résultat : celui de contrainte et de règle dictant et influençant la manière avec laquelle les acteurs, pris individuellement ou collectivement, agissent et interagissent dans des contextes sociaux particuliers.

Les trois institutionnalismes économique, sociologique et politique présentent ainsi selon l'objet de leur étude et l'évolution de ce dernier une lecture des processus par lesquels l'ordre est créé, perpétué et transformé.

Néanmoins, le changement de l'ordre social et la place de l'acteur dans ce processus constituent la problématique majeure dans les différents institutionnalismes.

1-1 L'institutionnalisme politique

Dans les premières conceptions de l'institutionnalisme politique, l'institution est appréhendée comme une structure formelle de gouvernance à l'instar de l'Etat et de ses différentes structures. Ce courant a été beaucoup influencé par la philosophie morale et par les questions de l'ordre juste et de l'équité dont l'ébauche date des premiers travaux des philosophes grecs et des travaux de Hobbes et de Locke dans l'ère moderne.

L'étude des institutions s'étend aussi aux processus de création et de constitution des lois et à l'ensemble des règles formelles censées régir les comportements des individus dans la cité. L'institution était dès lors évaluée à l'aune des valeurs et des idées qui sous-tendent la modernité dans le monde occidental.

En effet, la focalisation sur la production des lois, des codes et des règles formelles a accompagné pendant le dix-neuvième siècle la création des textes des constitutions dans de nombreux pays.

L'ancien institutionnalisme politique, dont il est sujet ici, est marqué par deux types d'institutionnalismes : un institutionnalisme historique et un institutionnalisme fondé sur le choix rationnel (Peters, Pierre et King, 2005). Le premier, très prégnant en économie (voir North, 1990), présente les institutions comme s'insérant dans une continuité historique où le passé influence et façonne le présent dans une sorte de dépendance de sentier. Ainsi, les régimes sont stables et durables jusqu'à ce que l'équilibre soit rompu et qu'un nouvel ordre émerge.

Les institutions sont appréhendées comme des constructions rationnelles voulues et planifiées par les acteurs pour servir des objectifs et des intérêts particuliers (Fligstein, 1998).

L'ancrage utilitariste s'est accompagné de l'intégration des institutions et des règles informelles qui régissent la vie politique, comme le vote ou le fonctionnement des partis (Scott, 1995). L'action rationnelle couplée à une vision instrumentale de la politique a en effet marqué la naissance d'une nouvelle tradition comportementaliste dans les sciences politiques. Les acteurs façonnent donc directement les institutions politiques en contrôlant les processus de leur création et de leur production.

1-2 L'institutionnalisme économique

Ce courant incarne une rupture nette avec l'économie néoclassique à laquelle il reprochera son manque d'empirisme et de réalisme ainsi que la naïveté de son postulat relatif à l'hédonisme calculateur de l'individu (Jacoby, 1990 ; Hodgson, 2000).

Cette rupture s'est faite par une ouverture de l'économie sur d'autres disciplines comme l'anthropologie, la biologie, la sociologie et la philosophie pragmatiste de Dewey et de James (Hodgson, 2000).

L'institutionnalisme économique, concept lancé pour la première fois par Hamilton en 1918 (voir Hodgson, 2000), s'est développé suite, notamment, aux travaux de Veblen, de Commons et de Mitchell (Junker, 1968).

La critique de l'orthodoxie économique prévalente à l'époque a été virulente. Jacoby (1990) la résume en quatre points fondamentaux :

-l'indéterminisme institutionnel versus le déterminisme orthodoxe. L'un des concepts les plus chers aux économistes néoclassiques réside dans l'hypothèse de la concurrence pure et parfaite et la notion d'équilibre optimal. L'ajustement des prix est le mécanisme déterminant

du fonctionnement d'un marché. Les institutionnalistes relèvent, outils statistiques et observations à l'appui, plusieurs anomalies dans le marché qui contredisent le déterminisme par les prix. Veblen fait ainsi remarquer que sur le marché du travail, l'employeur est mieux informé et jouit de plus de pouvoir de négociation que l'employé potentiel. Il ajoute que les prix sur le marché sont rigides et l'écart dans les richesses est constant. Veblen avance ainsi l'idée que le marché est régi par d'autres forces qu'il appelle institutions sociales.

-l'endogénéité institutionnaliste versus l'exogénéité orthodoxe. Le débat ici porte sur les préférences et les besoins des agents économiques. Les institutionnalistes, contrairement aux néoclassiques croient que les préférences et les besoins sont le produit de processus sociaux et d'habitudes ancrées dans les croyances des individus ils ne sont pas donnés a priori ni régis par des considérations d'efficience. L'endogénéisation des attentes des individus balise ainsi la voie à des processus sociaux et culturels par lesquels l'agent économique dans un contexte donné se forge une perception de sa fonction d'utilité.

-le réalisme behaviouriste institutionnaliste versus l'utilitarisme orthodoxe. Contre l'hypothèse naïve de l'*homo economicus*, les institutionnalistes appellent à la prise en compte des facteurs psychologiques, culturels et historiques qui motivent les décisions de choix des agents économiques.

-l'approche diachronique institutionnaliste versus le synchronisme orthodoxe. L'objectif de l'économie classique est de développer des lois universelles du fonctionnement de l'économie transcendant l'espace et le temps. Ces postulats ne résistent pas à la confrontation avec la réalité et l'empirisme de l'institutionnalisme. L'intégration des processus historiques et d'autres contingences géographiques et sociales, décrit au contraire des espaces locaux d'échanges gouvernés par des règles spécifiques. Veblen fait sortir l'économie de son approche individualiste et attire l'attention sur les mécanismes par lesquels les phénomènes collectifs produisent des règles de conduite.

Même si aucun des travaux fondateurs de l'ancien institutionnalisme économique américain ne donne de définition précise de l'institution, il reste néanmoins possible d'en tracer les contours au sein de la théorie économique. Dans cette perspective, l'institution influence les comportements économiques selon trois façons (Dequech, 2004).

Dans la vision la plus répandue et la plus consensuelle, l'institution a une fonction restrictive et contraignante des comportements des acteurs. Ainsi, l'éventail de choix de l'individu et la décision même de choisir sont limités dans des contextes particuliers de temps et d'espace par des institutions. Avec une approche historiciste et culturaliste, l'institutionnalisme s'est progressivement érigé contre l'individualisme (Bush, 1981 ; Hodgson, 2000).

Le rapprochement avec la culture et la cognition éclaire la deuxième fonction de l'institution, à savoir la fonction cognitive informationnelle (informational-cognitive dans le texte : Dequech, 2004). Selon cette perspective l'institution fournit des informations sur les comportements d'autrui rendus prévisibles par les contraintes qu'elle impose aux individus. L'ancien institutionnalisme économique va jusqu'à avancer la thèse, qui fondera le neo institutionnalisme sociologique, selon laquelle l'institution façonne la perception et l'interprétation que se fait l'acteur de la réalité. Les processus de sélection, d'organisation et d'interprétation de l'information sont de ce fait dictés par les institutions (Dequech, 2002 : p 566).

Enfin, les institutions déterminent les fins des individus : il s'agit selon Dequech de la fonction téléologique dévolue à l'institution.

L'institutionnalisme économique présente un intérêt double dans les sciences sociales. Premièrement, il incarne une rupture nette avec le paradigme existant de l'économie néoclassique. Deuxièmement, l'institutionnalisme économique a permis une fertilisation croisée entre les différentes disciplines des sciences sociales. En s'ouvrant sur la culture, la cognition, la psychologie et la sociologie, l'institutionnalisme économique de Veblen et de Commons a permis de bâtir les préceptes de l'institutionnalisme en sciences sociales ; une filiation qui n'est pourtant pas bien assumée ailleurs, surtout en sociologie.

Dans la même veine de la critique de l'économie orthodoxe, on retrouvera de notre côté de l'Atlantique dans la sociologie positiviste de Durkheim et de ses épigones le même écho dans la définition de l'institution et de l'institutionnalisme. La similitude entre les deux paradigmes est en effet avérée (Gislain et Steiner, 1999). La critique de l'orthodoxie économique a ainsi catalysé la naissance de l'institutionnalisme en économie mais aussi en sociologie.

1-3 L'institutionnalisme sociologique

Les disciples de Durkheim, à l'instar de François Simiand et Maurice Halbwachs, rejoignent Veblen, Commons et Mitchell dans la critique de la thèse de l'équilibre et de la vision de l'individu fondée sur le principe de l'*homo economicus*. Les deux disciplines s'accordent aussi sur la critique des fondements méthodologiques de l'orthodoxie économique à laquelle Simiand oppose une démarche positiviste et l'analyse statistique (Gislain et Steiner, 1999).

Durkheim voulait faire de la sociologie une discipline scientifique qui permettrait par l'observation et l'analyse d'identifier les pathologies sociales et de proposer les solutions pour y remédier (Adams et Sydie, 2001).

Les sociétés modernes industrielles sont en effet en butte à la montée du culte de l'individualisme et aux problèmes de la coopération. Durkheim (1986) pense que la modernisation des sociétés représente un passage d'une forme de solidarité mécanique où l'individu se fond dans le groupe et où la conscience collective provient de la religion à une solidarité organique séculaire avec le culte de l'individu. Dans la sociologie positive et fonctionnaliste de Durkheim, les questions de la morale, comme source d'ordre, et de l'individualisme sont donc centrales. L'individu chez Durkheim n'est pas autonome ni totalement désincarné ; au contraire, la division du travail et la spécialisation qui structurent la société moderne incitent ce dernier à coopérer avec les autres pour sa propre survie. La morale constitue le processus par lequel les excès et les pathologies de l'individualisme doivent être contenus. La société exerce un contrôle sur l'individu par le biais des lois et des règles morales qui le maintiennent dans le groupe.

Durkheim introduit la notion d'institution relativement tard dans son œuvre. Sous le conseil de Marcel Mauss, le concept d'institution a remplacé celui de règle (Gislain et Steiner, 1999). L'institution reste ainsi la source des règles de conduite qui proviennent des constructions mentales des individus produites au sein de relations d'interactions particulières ou transmises à travers les générations par des processus historiques.

L'institutionnalisation est le processus par lequel les croyances sont intériorisées et objectivées par les acteurs. La cristallisation, comme l'appelle Durkheim, des faits sociaux donne aux institutions le caractère d'une norme sociale. Les faits sociaux et les institutions sont ainsi chez Durkheim des faits extérieurs à l'individu.

La sociologie dans la tradition européenne a été par ailleurs beaucoup influencée par Max Weber. L'école allemande représentée par Weber et Simmel, a mené le même combat que son homologue français de l'époque pour promouvoir une science de la société. Cependant, ne souscrivait pas au positivisme de Durkheim elle rejetait l'idée de traiter la sociologie comme les sciences de la nature, une thèse qui remonte à Auguste Comte (Smelser et Swedberg, 2005).

La sociologie devait au contraire se focaliser selon Weber sur deux points : le sens que donnent les individus à la réalité d'une part et la complexité et la variabilité de la culture à travers le temps d'autre part.

Bien que Weber n'ait pas utilisé exactement le terme « institution », son œuvre reste néanmoins influente dans l'institutionnalisme (Scott, 1995) pour avoir introduit une méthodologie critique et pour avoir introduit l'approche culturaliste dans la sociologie (Adams et Sydie, 2001).

La question de l'ordre social, dénominateur commun de l'institutionnalisme, a été aussi prégnante chez Weber (voir Weber, 1964, 2001). La modernisation de la société industrielle et la sécularisation ont été comme chez Durkheim, le point de départ au questionnement de Weber.

Ainsi, le passage d'une société traditionnelle à une société moderne s'est accompagné d'un processus de rationalisation (Weber, 1964). Contrairement à Marx, avec qui il partageait la conviction du rôle important de l'histoire dans l'apparition de la société moderne, Weber reconnaît le rôle primordial des idées et des constructions mentales dans un tel développement (Adams et Sydie, 2000). A titre d'exemple la religion, a été une source d'idées déterminante dans la rationalisation du capitalisme moderne, un phénomène auquel il a consacré son ouvrage « Ethique protestante et esprit du capitalisme ».

Weber est aussi un théoricien de l'action, il a essayé d'en identifier les fondements sociologiques et culturels. La sociologie dans le sens de Weber est la science qui étudie le sens, les causes et les conséquences des actions (Adams et Sydie, 2000). L'action est sociale et sensée, elle est le produit d'un processus de rationalisation. Elle peut prendre la forme d'une action instrumentale fondée sur le calcul ou d'une rationalisation. Ces deux types d'actions expliquent selon Weber la montée du capitalisme dans la communauté protestante. L'accumulation des richesses découle de la rationalité instrumentale, du travail, de la sobriété, du mépris de l'ostentatoire et de l'hédonisme, ces valeurs étant véhiculées par des enseignements protestants. L'action sociale peut prendre aussi une dimension affective et une dimension traditionnelle expliquée par l'habitude.

La sociologie wébérienne appréhende ainsi l'économie sous un angle individuel fondé sur la rationalité comme abstraction mentale historiquement contingente (Zouboulakis, 2001).

Les différents types de rationalité peuvent cependant entrer en contradiction et le concept de la rationalité instrumentale rend la théorie de l'action sociale de Weber un peu floue, même si la rationalisation des valeurs religieuses reste un apport important à la sociologie et à l'économie. Cette contradiction peut trouver explication dans la double casquette de Weber l'économiste ayant des affinités avec l'école marginale allemande et le sociologue et anthropologue de la religion (voir : Swedberg, 1999).

Néanmoins, le processus de rationalisation a été le sillon auquel l'institutionnalisme culturel s'est abreuvé (voir Meyer et Rowan, 1977).

DiMaggio et Powell (1983), dans leur article fondateur au titre très suggestif (la cage de fer revisitée : isomorphisme institutionnel et rationalisation collective) invitent à une remise en question de quelques aspects de la sociologie de Weber. L'article introduit la dimension collective de l'acteur, absente chez Weber, ainsi que d'autres sources de rationalisation qui ont permis de structurer la société moderne comme l'Etat, les professionnels ou la rationalisation par mimétisme.

L'institutionnalisme connaîtra ainsi à partir de la deuxième moitié du vingtième siècle un renouveau significatif avec l'établissement de l'organisation comme unité d'analyse et objet d'étude faisant converger à la fois institutionnalismes politique, économique et sociologique.

Dans la partie suivante de ce chapitre, nous présenterons l'évolution de l'institutionnalisme qu'ont suscité le développement de l'organisation et des théories des organisations.

2- L'institutionnalisme dans les organisations

L'organisation en tant que forme sociale particulière n'est devenue un objet d'étude à part entière que tard dans la sociologie. James March date sa naissance à l'apparition des travaux de Barnard, de Gulick et Urwick ainsi qu'à la traduction vers l'anglais des œuvres de Weber sur la bureaucratie. Ce mouvement s'est consolidé par la suite avec les travaux de Simon et de March et la création de la revue *Administrative Science Quarterly* par James Thompson en 1956.

L'organisation reste néanmoins le produit de la société occidentale moderne et industrielle, ses origines en sociologie remontent traditionnellement à la bureaucratie de Weber (Parsons, 1956 a, 1956 b; Selznick, 1996).

L'émergence des théories des organisations a réuni diverses disciplines sur le terrain de l'étude d'une même unité d'analyse, l'organisation. Avant cette rencontre, le paysage était plus dispersé avec l'économie focalisée sur l'étude de la firme, les sciences politiques sur l'étude de l'Etat et des gouvernements et les sciences de l'éducation intéressées par les universités et les écoles (Parsons, 1956a, b).

Les théories des organisations sont ainsi un mélange de ces perspectives et de ces regards multiples. Il en est ainsi de l'institutionnalisme et de l'institution. Les théories institutionnelles des organisations sont en effet multiples (Scott, 1987, 1991, Zucker, 1983) et parfois contradictoires, surtout entre celles issues du néo institutionnalisme économique et celles issues de la sociologie (Zukin et DiMaggio, 1990).

Le débat entre le néo institutionnalisme économique porté par Coase, Williamson et North (avec une sensibilité culturaliste) et le néo institutionnalisme sociologique issu des travaux de Meyer, Scott, DiMaggio, Powell et Zucker a occupé une grande place dans les théories des organisations (voir Zukin et DiMaggio, 1990). Si les premiers travaux en sociologie se trouvaient pris en tenaille entre l'idéalisme allemand, repris par Durkheim, et le matérialisme marxiste, les théories des organisations sont marquées par un débat ayant la même consonance, mais entre une approche institutionnaliste et une approche dite technicienne issue de l'économie néo institutionnelle, de la théorie de la dépendance des ressources ou de l'écologie des populations (Meyer et Rowan, 1977 ; Zucker, 1983 ; Scott, 1995 ; Selznick, 1996 ; Scott ; 2003).

Ce point place l'analyse au niveau de l'environnement plutôt qu'à celui de l'organisation. En effet, les théories des organisations peuvent être scindées en deux niveaux principaux : des approches organisationnelles où il est question d'étudier les individus, les groupes à l'intérieur de l'organisation et des approches macro qui étudient le comportement des organisations dans l'environnement. Il existe ainsi au sein des théories institutionnelles de l'organisation deux approches, une approche institutionnelle de l'environnement et une approche institutionnelle de l'organisation (Zucker, 1983). L'approche macro reste cependant plus fidèle aux questionnements originels de l'institutionnalisme sur les sources et le fonctionnement de l'ordre social ; elle est d'ailleurs majoritaire (Tolbert et Zucker, 1996).

Notre développement sur les théories institutionnelles de l'organisation embrassera le plan suivant. Nous présenterons dans un premier temps les grandes lignes du néo institutionnalisme économique, sa démarcation avec l'institutionnalisme sociologique et le débat entre approches institutionnaliste et approche technicienne. Nous aborderons dans un deuxième temps les différentes variantes de l'institutionnalisme sociologique dans les organisations.

Nous concluons ce chapitre par une discussion générale du fondement de l'institutionnalisme et introduirons les problèmes et les questions pendantes dans la théorie.

2-1 Le néo institutionnalisme économique

L'économie institutionnelle est basée sur l'idée que les institutions sont déterminantes pour le fonctionnement de l'économie, rompant ainsi avec l'économie néo classique. Les travaux de Veblen, de Commons et de Mitchell ont amorcé cette rupture en remettant en question les notions d'équilibre optimal, de préférences exogènes des acteurs et le manque d'empirisme de l'économie orthodoxe. Il s'agit là de la tradition ancienne de l'économie institutionnelle.

La tradition néo incarne, quant à elle, un fait majeur, celui de l'émergence de la firme comme structure de gouvernance des échanges économiques alternative au marché. C'est Ronald Coase dans son célèbre article « The Nature of the Firm » en 1937, qui a posé les premiers préceptes du néo institutionnalisme en économie.

Cependant, les filiations et les ruptures entre la tradition ancienne et nouvelle restent assez subtiles et complexes à saisir. Le canevas théorique du néo institutionnalisme demeure incontestablement la transaction comme unité d'analyse de l'économie et les coûts de transaction comme mécanisme permettant de déterminer les structures de gouvernance optimales.

Le néo institutionnalisme économique de Coase et de Williamson se situe à ce titre dans le prolongement des travaux de Commons et de son institutionnalisme régulationniste et collectif dans lequel les institutions sont créées et maintenues par les acteurs en regard de leur efficience (Groenwegen et al., 1995). En revanche, les thèses culturalistes et holistes (qui ne laissent pas de place à l'individu ni au volontarisme) de Veblen se retrouvent plus dans le néo institutionnalisme de Douglas North, du moins sur l'aspect de la culture. La question du choix de l'individu et la contrainte qu'exerce l'institution reste moins tranchée chez North (voir North, 1990 ; Groenwegen et al., 1995).

Afin de saisir la multiplicité des approches néo institutionnalistes et les définitions de l'institution en économie et afin d'identifier les lignes de démarcation et les filiations entre les diverses traditions, nous allons dans ce qui suit dresser un panorama synthétique de l'institutionnalisme en économie.

Williamson (2000) identifie quatre niveaux d'analyse de l'économie institutionnelle.

Le premier niveau est celui de l'enchâssement social et des déterminants sociaux et culturels de l'action économique. Il comprend les habitudes, les normes, la religion, les traditions qui influencent les structures et les comportements économiques. L'approche historique de Douglas North reste celle qui a le plus investi ce niveau en manifestant un intérêt franc pour la culture, l'anthropologie et leur évolution à travers l'histoire. North considère ce niveau comme celui des institutions informelles dont le changement est incrémental et sur lesquelles les acteurs n'ont pas de réelle emprise (North, 1990).

Les approches par l'enchâssement ont été par ailleurs développées et plus étayées dans d'autres branches de l'économie sociologique (voir Smelser et Swedberg, 2005) et en sociologie (Zukin et DiMaggio, 1990). On peut désormais énumérer l'enchâssement structurel de Polanyi et de Granovetter, l'enchâssement culturel, cognitif et politique (voir Steiner, 2002 ; ces notions seront développées plus en détail dans la section suivante).

Bien que les travaux de North aient suscité un grand intérêt et que son approche historique et culturaliste reste une approche iconoclaste en économie, ce niveau d'analyse reste sous théorisé. En effet, le courant néo institutionnaliste issu des travaux de Coase et de Williamson occulte complètement cette dimension sociale et culturelle macro (Williamson, 2000). Il reste focalisé sur le deuxième niveau, celui des institutions formelles et le troisième niveau, qui constitue d'ailleurs sa marque, celui de la gouvernance de la firme et des contrats.

Le deuxième niveau est appelé l'environnement institutionnel. Dans l'économie institutionnelle, une attention particulière est accordée aux institutions formelles dans un système économique. Ces institutions peuvent prendre la forme de textes, de constitutions, de lois, de structures de réglementation, de l'organisation des gouvernements et des contrats à l'échelle des parties. La formalisation des règles et des institutions est le résultat de la modernisation et de la complexification des sociétés.

Les règles économiques définissent les droits de propriété et leur exercice ; combinées aux contrats, qui explicitent un arrangement particulier entre deux parties (North, 1990), elles constituent le socle du capitalisme occidental moderne.

Les institutions formelles déterminent les opportunités de maximisation du profit des acteurs. La diversité des intérêts politiques et économiques et le pouvoir de négociation des parties influencent directement les institutions formelles de l'environnement en incitant et encourageant certaines formes et modalités d'échanges au détriment d'autres (North, 1990). Le néo institutionnalisme analyse l'environnement institutionnel au regard des coûts de transaction qu'impliquent les institutions formelles ainsi que le coût de leur violation. Selon Williamson (2000), l'environnement institutionnel est le premier niveau dans lequel les coûts de transaction peuvent être économisés afin de faciliter les échanges économiques. Ainsi, l'organisation de la vie politique, la structuration de l'appareil de l'Etat et les schèmes de réglementation sont les ingrédients essentiels de l'analyse institutionnelle qui lie institutions formelles et efficience de l'économie. L'histoire du développement du monde occidental présente souvent l'économie libérale conjuguée à la démocratie comme les conditions de maximisation du bien être général (voir : Fukuyama, 1992). La démocratie permet ainsi par la participation des citoyens et en freinant l'arbitraire du gouvernement de réduire les coûts de transaction.

Le calcul des coûts de transaction est originellement lié à la détermination des structures de gouvernance des relations contractuelles. La gouvernance constitue à ce titre le troisième niveau de cette analyse et le niveau de prédilection du néo institutionnalisme.

Au cœur de cette thèse réside l'idée centrale selon laquelle le recours au marché, contrairement à la position de l'économie néo classique orthodoxe, implique des coûts. L'imperfection et la non disponibilité de l'information sur le marché, les risques d'opportunisme et l'incertitude post contrat (Williamson, 1998) sont les raisons essentielles qui expliquent que dans certaines configurations le recours à la hiérarchie ou à des structures hybrides soit optimal et plus efficient que le marché.

Le dernier niveau relate l'allocation des ressources par les acteurs dans les fonctions de production. Il constitue le niveau d'analyse de l'économie néo classique. Le mécanisme qui gouverne les processus d'allocation des ressources réside dans un ajustement continu des prix.

L'économie néo institutionnelle a été construite comme une critique à l'orthodoxie des approches néo classiques, elle a introduit l'idée selon laquelle les institutions comptent dans l'économie et qu'elles peuvent être analysées (North, 1990 ; Williamson, 2000). L'analyse

des institutions par contre n'a pas induit de grandes ruptures dans les outils et les fondements de l'économie néo classique. En effet, les institutions sont étudiées et analysées avec quasiment le même appareillage théorique de l'économie orthodoxe. Pour Douglas North, les institutions sont traitées comme des données.

Mise à part l'idée de l'équilibre optimal que le néo institutionnalisme tend à nuancer en introduisant l'idée d'équilibres multiples et contingents (Groenwegen et al., 1995) et la thèse de la rationalité limitée, les notions de choix, de calcul, d'individualisme et d'efficience demeurent prégnantes dans le néo institutionnalisme.

En tout état de cause, les sociologues et la sociologie de l'économie, restent sceptiques quant au recul des thèses néo classiques en économie (White, 1981 ; Granovetter, 1985 ; Zukin et DiMaggio, 1990 ; Fligstein, 1996 ; Steiner, 2002). Les critiques restent virulentes et elles portent sur les fondements orthodoxes de l'économie, qui semblent avoir traversé les siècles, à savoir la rationalité des individus, la théorie de la firme et la vision en boîte noire de l'organisation, le déterminisme technologique et le caractère atomisé et anonyme des interactions et des actions économiques. Bien que la légitimité et le bien-fondé des critiques provenant de la sociologie ne puissent pas être contestés, il n'en demeure pas moins que ces approches occultent les critiques déjà formulées par l'économie institutionnelle.

En effet, la réception des œuvres institutionnalistes en économie dans la sociologie des organisations pose de sérieuses interrogations quant à la prise en compte de la pluralité et la richesse des approches et des visions des institutions en économie. A titre d'exemple, l'approche historiciste et culturaliste de North fait état de l'encastrement culturel des actions et des structures économiques, lequel encastrement culturel est largement repris dans les approches sociologiques (Dequech, 2003).

Dans la même veine, Gislain et Steiner (1995) montrent la proximité entre les travaux de Durkheim et ceux de Veblen et de Mitchell sur des sujets comme le rôle des valeurs, des habitudes ou encore de la culture dans les comportements des acteurs économiques.

L'institutionnalisme sociologique et organisationnel fait ainsi l'économie d'une discussion des apports de l'institutionnalisme économique (voir Scott, 1987) aux théories institutionnelles dans leur globalité.

Ceci ne facilite donc pas la conciliation entre les divers courants institutionnalistes dans les différentes sciences sociales. Les querelles entre les disciplines ne semblent donc pas être résorbées, même en présence d'un même objet d'analyse.

Dans ce qui suit, nous présentons de manière plus détaillée le développement et la genèse des théories institutionnelles des organisations.

2-2 Les théories institutionnelles sociologiques

Il est généralement plus facile et parfois plus instructif de présenter ce qu'un phénomène n'est pas que d'en donner une définition. Quand il s'agit d'un concept aussi polysémique que l'institution ceci s'avère très utile pour sa compréhension et pour la délimitation de ses frontières. C'est en sociologie que l'institutionnalisme est le moins bien défini mais aussi où la démarcation par rapport à ce qu'il n'est pas est la plus nette.

Les sociologues n'aiment pas les idées de l'économie néo classique (Hirsch et al., 1990). L'institutionnalisme sociologique est en somme une critique acerbe des fondements de l'économie orthodoxe. Le développement et l'institutionnalisation des théories institutionnelles dans les théories des organisations a par ailleurs amené un nouveau clivage. Le clivage se situe entre les théories institutionnelles et les courants dominants des principales théories comme la dépendance des ressources (Pfeffer et Salancik, 1978), l'écologie des populations (Hannan et Freeman, 1977), l'évolutionnisme (Aldrich, 1999).

L'opposition et la démarcation de l'institutionnalisme sociologique dans les théories des organisations se situent à ce titre à deux niveaux. Le premier les sépare de l'économie néo classique le second les sépare au sein même des théories des organisations des théories citées plus haut.

2-2-1 Les critiques de l'économie néo classique

En introduisant les institutions en économie, les institutionnalistes visent à expliquer différemment le fonctionnement du marché et les fondements de l'action économique. Zukin et DiMaggio (1990) font ainsi ressortir trois points auxquels ils attribuent la crise de l'économie néo classique. Il s'agit de la rationalité, de la théorie de la firme et de la théorie macro économique.

En micro économie, les individus sont décrits comme des agents bien informés pouvant disposer sans limites de toutes les informations qui leur permettent d'évaluer l'utilité qu'ils peuvent tirer de différentes alternatives. La prise de décision se fait dans l'objectif de maximisation de la fonction d'utilité sous contrainte budgétaire.

Les préférences de l'individu, les fins et les moyens de ses actions sont de ce fait considérés comme donnés, exogènes et indépendants.

Les critiques de ce principe affirment que le contexte culturel, les réseaux sociaux des individus, peuvent être la source de laquelle les individus puisent leurs préférences et la définition de leur utilité. A ce titre, l'intérêt de Veblen pour la consommation ostentatoire ou celui de Weber (1964) pour les communautés protestantes montre à quel point le statut social, la morale et la religion influencent les comportements économiques.

La rationalité est par ailleurs attaquée dans le courant de la prise de décision. Dans cette veine, les travaux de Herbert Simon sur la rationalité limitée ont porté un coup dur à l'économie néo classique. Les acteurs ne sont donc pas bien informés car ils ont des capacités cognitives limitées et qu'en situation d'incertitude ils sont incapables de disposer des informations nécessaires à leurs prises de décision.

La deuxième crise de l'économie néoclassique, selon Zukin et DiMaggio, vient de la théorie de la firme. La firme est appréhendée comme un système de production dont la finalité est la maximisation du profit. Les hypothèses de la concurrence pure et parfaite avec l'atomicité, la libre entrée et sortie sur le marché, vont de pair avec la théorie de la firme.

Les visions socialisées critiquent l'idée qui présente la firme comme une boîte noire, arguant de la complexité de cette dernière. En effet, loin de constituer un tout homogène, les organisations sont composées de plusieurs parties aux intérêts multiples. L'enjeu réel est donc la coordination et la conciliation entre différents acteurs.

Dans cet état de fait, la rationalité apparaît comme réductrice d'une réalité où des acteurs s'affrontent pour contrôler, influencer ou détourner les objectifs de l'organisation.

Dans le prolongement de la théorie néoclassique, les firmes se livrent à une concurrence sur les prix de produits homogènes. Seules les firmes les plus efficaces survivent. Le marché est par ailleurs décrit comme un lieu anonyme qui s'auto régule selon le fameux principe de la main invisible de Adam Smith. Or, non seulement l'efficacité n'est pas la raison d'être des organisations mais le marché est régi par des processus de contrôle et des réseaux sociaux qui faussent les mécanismes de concurrence.

Depuis les travaux de Max Weber, la sociologie a été acquise à l'idée selon laquelle la raison d'être de la bureaucratie est la rationalité et non l'efficacité. Les bureaucraties présentent en effet des coûts de transactions élevés.

La concurrence a été érigée par la théorie néo classique comme le principe sacro-saint du fonctionnement des marchés. Relayée et reprise par les doctrines néo libérale, la concurrence relève aujourd'hui plus du mythe que de la réalité. Depuis l'engouement autour de la nouvelle sociologie des organisations des années 80, le marché est devenu un objet d'étude chez les

sociologues mais aussi dans les approches culturalistes. Il est ainsi appréhendé comme une structure sociale (White, 1981) et l'action économique décryptée au travers du prisme des métaphores culturelles et de la construction de conceptions de contrôle pour stabiliser le marché et contenir les méfaits d'une guerre des prix (Fligstein, 1990 ; 1996).

Fligstein considère ainsi que les actions dans un marché obéissent à des logiques de contrôle socialement construites. Ces logiques peuvent émaner de l'intérieur de la boîte noire qu'est la firme au travers des enjeux de pouvoir. Ces enjeux peuvent avoir une incidence sur la structure du marché et ses institutions. En effet, les opérations d'intégration et de diversification peuvent être motivées par des raisons diverses dont la recherche de l'effet de taille par les dirigeants. Ces derniers s'enracinent ainsi dans l'entreprise et rendent leur éviction coûteuse. Au-delà des raisons qui poussent vers de telles opérations, les entreprises intégrées et diversifiées acquièrent plus de contrôle et facilitent la division du marché entre un petit nombre d'acteurs, créant ainsi des zones d'ombre à l'abri de la guerre des prix. La littérature dans le champ du management stratégique s'est rangée sur cette lecture en décrivant des formes de concurrence point à point entre des entreprises ayant plusieurs unités et œuvrant sur plusieurs marchés (voir McGrath et al., 1998).

Ainsi, la recherche de la stabilisation du marché est le processus qui gouverne le fonctionnement du marché. Une telle entreprise nécessite, comme le souligne Fligstein, des logiques et des conceptions du contrôle définies comme des schémas culturels qui permettent aux acteurs d'interpréter la réalité et d'ajuster leurs actions dans des situations particulières.

Cet argument introduit l'une des thèses fondatrices de l'institutionnalisme sociologique, dans sa sensibilité axée sur la construction sociale, à savoir le caractère équivoque et abstrus de la réalité. Ainsi, la posture des acteurs dans un marché ne s'apparente ni à une maximisation d'utilité ou de profit ni à une logique de satisfaction (le sens véhiculé de la prise de décision chez Simon et l'école de Carnegie issu de la rationalité limitée), elle est plutôt de l'ordre du processus d'interprétation et de la construction collective de sens social qui leur fournit des voies d'actions (DiMaggio et Powell, 1983 ; Fligstein, 1990 : p 2 ; Weick, 1995). Ces voies constituent pendant une durée de temps les modèles d'actions adoptés par l'ensemble des acteurs visant à contrôler et à stabiliser le marché.

Dans une étude des 1000 plus grandes entreprises américaines entre 1880 et 1990, Fligstein (1990) a pu identifier quatre conceptions de contrôle du marché. La première conception est celle du contrôle direct : elle consiste en une concurrence frontale avec des stratégies de prédation, de cartel et de monopole. A cette époque, le XIX ième siècle, les lois antitrust

n'existaient pas encore et les entreprises avaient les coudées franches pour contrôler individuellement ou collectivement des sources de matières premières ou des secteurs entiers. La deuxième conception pour résoudre les problèmes de contrôle préconise le contrôle de la production. Elle consiste dans la stabilisation des systèmes de production par une intégration verticale et horizontale. Ce faisant, les firmes réduisent leur dépendance vis-à-vis du marché et augmentent considérablement leur taille. Par la suite, une fois les grandes entreprises constituées, le spectre de la guerre des prix est écarté.

Les années vingt ont vu émerger le contrôle par le marketing et les ventes. Le souci des entreprises était de vendre leurs produits et de créer de nouveaux marchés. Les actions étaient ainsi focalisées sur la différenciation par l'innovation et par la publicité. L'extension des débouchés et la différenciation de l'offre permettent aussi d'éviter dans ce contexte la concurrence frontale.

La dernière conception est d'ordre financier, elle réside dans une utilisation extensive des outils de mesure de la performance financière. Les activités de l'entreprise sont appréhendées comme des centres de profit à court terme. Cette logique incite aux diversifications des produits non liés (unrelated product, voir : Rumelt, 1982), à l'endettement, aux opérations de LBO, aux restructurations, aux OPA etc.

Ainsi, les actions des entreprises obéissent à un processus de rationalisation collective (DiMaggio et Powell, 1983) par lequel elles construisent des sentiers pour leurs actions.

Le changement et la création des conceptions de contrôle nouvelles sont des questions fondamentales dans les perspectives socialisées qui suscitent encore beaucoup d'intérêt chez les théoriciens. En tant que pourvoyeur des règles formelles et des lois, l'Etat joue un rôle essentiel dans la création des institutions du marché et dans la formation des conceptions de contrôle. Fligstein (1990), explique en effet que le passage de la logique de contrôle direct à la conception du contrôle par la production a été catalysé par la promulgation par l'Etat des lois antitrust qui ont rendu les stratégies de prédation, de cartel et de monopole illégales.

La troisième source de crise de l'économie néo classique vient de son inadéquation avec une théorie macroéconomique. En effet l'application des modèles microéconomiques à l'échelle macro et le principe d'autorégulation occultent le rôle joué par des phénomènes et des acteurs non économiques dans le fonctionnement des marchés. A ce titre, l'Etat, les réseaux sociaux, les professionnels (universités, consultants, agence de rating etc.) participent à la création des règles du jeu. Zukin et DiMaggio (1990) évoquent le cas du Japon dans lequel l'Etat, par l'entremise du MITI (Ministry of International Trade and Industry) et au travers de la création

des réseaux de coopération de type kereitsu, a contribué au développement économique pendant le siècle dernier. Ainsi l'investissement dans le secteur automobile et dans le secteur des semi-conducteurs, fruits de la dynamique portée par l'Etat, a propulsé le Japon au rang d'une grande puissance économique.

L'Etat centralise par ailleurs les ressources et canalise, par la production de lois, leur acquisition, orientant les actions et les comportements économiques vers des voies particulières (Russo, 2001). Au-delà des actions économiques, Meyer et Scott (1991) montrent que les organisations s'adaptent aux structures des organisations qui leurs pourvoient les ressources.

Les lignes de démarcations des théories institutionnelles des organisations par rapport aux approches économiques se situent ainsi sur trois points. Le premier concerne la vision de l'acteur. En économie l'acteur est décrit comme rationnel, bien informé et désincarné par rapport à son contexte. Les aménagements de l'école behaviouriste avec la rationalité limitée, les routines et la satisfaction au lieu de la maximisation comme critère dans la prise de décision tombent aussi sous le coup des critiques de l'institutionnalisme sociologique.

L'institutionnalisme sociologique puise en effet ses arguments dans une vision structuraliste qui dépeint un acteur déterminé par son contexte dans ses fins et les moyens de les atteindre (Scott, 1995 ; Borum 2004). Cette lecture remonte à la tradition sociologique qui oppose l'individualisme à l'institutionnalisme (Seckler, 1981). La thèse des structures supra humaines qui influencent le comportement des acteurs et la façon avec laquelle ils pensent et interprètent la réalité remonte en effet à la sociologie de Durkheim.

En battant en brèche l'individualisme et en écartant le béhaviourisme, l'institutionnalisme épouse la thèse de l'acteur collectif et une vision encadrée de l'acteur dans son contexte social où les réseaux sociaux (Granovetter, 1985) et la culture (Douglas, 1986 ; DiMaggio, 1997 ; Zukin et DiMaggio, 1990) comptent beaucoup.

L'institutionnalisme réfute aussi les thèses d'efficience que l'économie institutionnelle reprend à son compte dans le cadre de la théorie des contrats et des coûts de transaction. La rationalisation, la légitimation, l'infusion de valeurs (il s'agit pour Selznick ; [1949] de projeter des valeurs au-delà des caractéristiques techniques de la tâche) deviennent dans les théories institutionnelles les déterminants de la survie des organisations et les processus qui expliquent l'émergence et la diffusion des pratiques et des structures organisationnelles (DiMaggio et Powell, 1983 ; Aldrich et Fiol, 1994). Ces processus font intervenir une pluralité d'acteurs de nature économique, des organisations similaires ou interdépendantes (en

terme de ressources), et des organisations de nature non économique, comme l'Etat ou les professionnels.

Alors que les impératifs d'efficacité et d'individualisme laissent entrevoir la diversité des organisations, la mise en évidence des processus collectifs et la constitution d'entités supra individuelles plaide au contraire pour l'homogénéité des organisations. L'étude de Fligstein (1990) des entreprises américaines montre en effet au travers des différentes conceptions de contrôle du marché que les actions des entreprises sont homogènes sur une période de temps. Enfin, la prise en compte du caractère équivoque de la réalité et de l'incertitude constitue une ligne de rupture importante puisqu'elle introduit de nouvelles thèses sur la construction de sens et la création de connaissances sociales.

Au sein des théories des organisations, les théories institutionnelles jettent un regard nouveau et différent sur l'environnement mais aussi sur l'organisation. Les nouvelles lectures se situent dans le prolongement des critiques adressées à l'économie néo-classique. Elles apportent toutefois une nouvelle ligne de démarcation en opposant l'idéalisme, dont elles se font les portes-étendards, qu'incarnent la construction sociale de la réalité et l'encastrement culturel et politique, au matérialisme, fondé sur l'exogénéité des contraintes de l'environnement (Friedland et Alford, 1991).

2-2-2 L'institutionnalisme sociologique dans les théories des organisations

L'organisation est le produit de la modernisation des sociétés industrielles qui, en réduisant le rôle de la famille et de l'église dans la régulation des systèmes sociaux, s'est imposée comme l'unique forme d'aménagements des échanges sociaux. Max Weber et Tom Berger (2001), expliquent cette tendance par ce qu'ils appellent le « désenchantement du monde ». Le développement des sciences et la rationalisation qui sous-tendent le fonctionnement des bureaucraties forment ce que Weber appelle la cage de fer qui protège la société et l'individu d'un retour vers l'archaïsme et l'arbitraire.

Les théories de l'organisation ont depuis Weber beaucoup évolué ; l'un des changements les plus marquants a été sûrement celui de décloisonner l'étude des organisations au niveau des disciplines et au niveau de la nature même de ces organisations. Au départ, il était admis de distinguer entre les écoles, les prisons, les gouvernements, les hôpitaux et de laisser à l'économie l'étude de la firme et aux sociologues et les politologues l'étude des bureaucraties (Parsons, 1956 a, b ; Scott, 1994, Fligstein, 1996).

Depuis les années 50, le champ de l'organisation s'est désormais rassemblé autour d'un même objet d'étude sous l'angle de théories diverses.

Le deuxième événement qui a marqué les théories des organisations dans la période de leur développement entre 1956 et 1985 (voir Scott, 1994, pour l'aperçu historique du développement des théories des organisations) a été l'engouement autour des approches systémiques (Scott, 2003). L'organisation est désormais considérée comme un système ouvert dépendant de son environnement, constitué par des organisations similaires, des fournisseurs de ressources, des systèmes technologiques, l'Etat, etc. L'environnement est devenu au cœur de beaucoup des théories des organisations.

Les principaux courants théoriques dans le corpus des théories des organisations tels qu'identifiés par Scott (1994) et Fligstein (1998) sont les suivants : la théorie de la contingence structurelle, les approches économiques issues de la théorie des contrats (théorie des coûts de transaction et théorie de l'agence), l'écologie des populations, les approches marxistes, la dépendance des ressources et la théorie institutionnelle.

Ces théories se sont développées en opposition les unes par rapports aux autres (Fligstein, 1998). Elles s'opposent sur de nombreux points et se rejoignent sur d'autres dans des configurations différentes. On peut ainsi avoir deux théories qui se rejoignent sur un point donné et qui s'opposent sur un autre.

Le but de cette partie est de dégager tour à tour les lignes de démarcation de la théorie institutionnelle sociologique des organisations avec les autres théories. Les théories des organisations s'opposent principalement sur la nature de l'organisation et la nature de l'environnement et sur le rapport entre ces deux entités. Nous allons suivre ce raisonnement en focalisant, non sans a priori, sur la vision de l'environnement et le rapport entre l'environnement et l'organisation. Cette focalisation s'explique par le fait que la théorie institutionnelle reste une théorie de l'environnement qui ne va pas beaucoup à l'intérieur de l'organisation (Scott, 1987 ; Zucker, 1983).

Nous discutons ici deux lignes de démarcation entre les diverses théories citées plus haut. La première consiste en une démarcation entre une perspective d'adaptation de l'organisation à l'environnement et une perspective axée sur l'inertie de l'organisation et la propension de l'environnement à sélectionner les organisations.

Les thèses de l'adaptation rationnelle ont été portées par la contingence structurelle par des auteurs comme Lawrence et Lorsch (1967) et Burns et Stalker (1961) et avec les travaux de James Thompson sur la technologie. L'environnement est donc considéré comme donné et exogène. Pour survivre, l'organisation doit être en adéquation (sur le concept de *fitness*, voir Lawrence et Lorsch, [1967]) avec l'environnement au risque de disparaître. Les décisions des individus sont supposées être rationnelles et la capacité d'adaptation est sans limite.

Cette approche a été très contestée au sein des théories des organisations formant ainsi un front plaçant pour une approche par la sélection plutôt que par l'adaptation. L'idée de sélection est venue avec l'écologie des populations et les travaux de Hannan, Freeman, Carroll.

Cette théorie s'est intéressée à deux niveaux d'analyse. Le premier est celui des organisations en concurrence sur des ressources rares où le processus de sélection est mis en évidence à travers des taux de natalité et de mortalité d'organisations. Le deuxième niveau est celui de la communauté d'organisations (voir Baum et Singh, 1994) où l'on trouve des interactions non seulement entre organisations mais aussi entre populations d'organisations. Dans cette configuration, une population entière peut être sélectionnée et disparaître si les ressources dont elle dépend s'épuisent.

L'importance des ressources, nécessaires au fonctionnement de l'organisation, trouve écho par ailleurs dans la théorie de la dépendance des ressources de Pfeffer et Slancik (1978) qui mettent en avant la notion de contrôle externe de l'organisation, faisant valoir les phénomènes de pouvoir dans l'environnement (Pfeffer, 1978). L'incertitude et la rareté des ressources influencent les décisions prises par les managers.

Les théories institutionnelles souscrivent pleinement à cette lecture du déterminisme de l'environnement. Cependant, elles se distinguent au sein du lot des théories qui récusent les modèles de l'adaptation rationnelle, en considérant que l'environnement est socialement construit et en attirant l'attention sur la légitimation plutôt que la compétition et l'efficacité comme conditions de survie des organisations. Ainsi, l'environnement n'est pas donné ni extérieur comme le préconise l'écologie des populations (Fligstein, 1996).

S'inspirant des travaux dans la sociologie des connaissances de Berger et Luckmann (1967) et de la phénoménologie, les théories institutionnelles ont imprégné l'environnement d'une dimension symbolique.

L'apport majeur et la démarcation la plus franche des théories institutionnelles résident ainsi dans la nature de l'environnement. Dans leurs influents travaux, Meyer et Rowan (1977) et Meyer et Scott (1992) énoncent l'existence de deux types d'environnement : un

environnement technique et un environnement institutionnel. L'environnement technique fait référence aux exigences d'accomplir les activités de l'organisation telles que le préconise la rationalisation de ses fins et de ses moyens en vue d'assurer son fonctionnement. Un hôpital a pour rôle de soigner les malades : il doit pour cela recruter le bon personnel, acquérir les bons équipements et appliquer les lois et les règlements qui incombent à tout établissement de sa nature.

Le fonctionnement d'une organisation peut être découplé par rapport à ce que requièrent et exigent les activités techniques (Meyer et Rowan, 1977 ; Orton et Weick, 1990). En effet, l'environnement institutionnel peut exercer des pressions pour que les organisations adoptent des actions et s'organisent de manières différentes. C'est la force des mythes rationalisés qui le constituent. D'après Meyer et Scott (1992) ainsi que DiMaggio et Powell (1983), l'environnement est structuré par des processus de rationalisation qui produisent des mythes et des rituels qui dictent aux organisations leurs actions et leurs designs.

Les croyances, les scripts et les schémas cognitifs qui constituent ces mythes agissent comme des règles à suivre. La conformité à ces règles garantit aux organisations la survie et leur fournit des modèles d'actions et de comportement en situation d'incertitude. Ainsi, les ressources aussi bien symboliques (valeurs, normes, croyances, schèmes cognitifs) que matérielles sont désormais déterminantes dans la dynamique organisationnelle.

Cette dualité, technique/institutionnel, de l'environnement remonte en effet à Selznick (1957) qui définit l'institutionnalisation comme le fait de donner du sens à des activités au delà des conditions techniques de leur exécution.

La conception du processus d'institutionnalisation chez Meyer et Scott (1992), est cependant plus ancrée dans une dimension symbolique et cognitive. Le débat entre la dimension normative et la dimension symbolique signe la démarcation entre la tradition « ancien » institutionnalisme sociologique de Selznick et la tradition « néo » que représentent les travaux de Meyer, Scott, Rowan, Zucker, DiMaggio et Powell. Chez ces derniers, le processus d'institutionnalisation qui produit les mythes résulte de l'interaction entre les acteurs face à des situations incertaines qui nécessitent une interprétation collective de la réalité. Les mythes peuvent par ailleurs être issus des catégories d'acteurs qui ont la capacité et la légitimité de produire les mythes et de les institutionnaliser : il s'agit essentiellement de l'Etat et des professionnels (universités, organismes de certification, d'accréditation, etc.).

Meyer et Scott (1992) se sont intéressés à deux types d'organisations : les écoles et les établissements de santé aux Etats-Unis. Ils montrent qu'il existe un consensus au sein de la

communauté des écoles entre les principaux et les intendants des différents établissements sur la manière d'organiser les écoles. Cependant, au sein de chaque école, ce consensus est loin d'être acquis. Les auteurs en concluent que l'organisation et les pratiques des écoles découlent plus d'une perception rationalisée dans la communauté que d'un consensus à l'intérieur des établissements. Le résultat est une homogénéité des écoles sur un même district.

Par ailleurs, sur la question du couplage lâche des structures organisationnelles, Meyer et Scott (1992), montrent que les pratiques d'évaluation des enseignants sont rarement mises en œuvre dans les établissements.

Le positionnement des théories institutionnelles dans les théories des organisations se situe ainsi sur deux lignes essentielles. Elles récusent les théories de l'adaptation rationnelle et penchent vers une vision déterministe de l'environnement basée sur la sélection.

La deuxième ligne met en lumière le rôle des processus de construction sociale et les réseaux sociaux dans la construction des contraintes de l'environnement qui pèsent sur les organisations. Les processus de compétition pour les ressources rares se combinent ainsi aux processus de légitimation par lesquels les organisations acquièrent le droit d'exister.

Nous avons utilisé, tout au long du développement précédent, le pluriel en désignant le corpus des théories institutionnelles. Pour cause, il existe une variété de théories et de perspectives qui se revendiquent de l'institutionnalisme. Scott (1987) distingue quatre courants importants dans les théories institutionnelles que nous développerons dans la partie qui suit. A la suite de cette lecture dans la diversité des approches institutionnalistes, nous passerons en revue et analyserons les éléments et les clefs d'une analyse institutionnelle des comportements organisationnels.

3 L'analyse institutionnelle des organisations : conceptions et éléments d'analyse

3-1 la variété de perspectives dans les théories institutionnelles

Au début de ce chapitre, nous avons tenté de montrer la richesse des approches impliquant l'institution dans les différentes disciplines des sciences sociales et au sein même de ces dernières. Toutefois, ces perspectives varient selon la définition et la description du processus d'institutionnalisation et les artefacts institutionnalisables. Elles empruntent chacune à différents paradigmes connexes à la sociologie comme la cognition, les approches culturelles

ou les réseaux sociaux. Nous proposons de discuter trois traditions influentes dans l'institutionnalisme sociologique, qui ont le plus marqué les théories des organisations, et qui relatent pour chacune d'elle une conception particulière de l'institution et du processus d'institutionnalisation.

3-1-1 L'institutionnalisation comme processus d'instillation de valeur

Cette conception provient essentiellement des travaux de Selznick (1949, 1957), à qui on attribue la fondation de la tradition « ancienne » dans l'institutionnalisme sociologique (Selznick, 1996). Deux caractéristiques majeures font l'originalité de cette théorie : la distinction entre l'institution et l'organisation et l'importance accordée aux valeurs dans le processus d'institutionnalisation.

Selznick distingue ainsi entre l'organisation comme système technique et l'institution. Caractéristique de l'ancien institutionnalisme, l'institution est entendue ici comme une organisation qui au fil de son histoire acquiert des compétences et un caractère qui lui permettent de survivre au-delà de ce que requiert son fonctionnement technique. Dans l'étude consacrée à la TVA (Tennessee Valley Authority), Selznick analyse les processus par lesquels cette agence gouvernementale a pu se transformer en un symbole d'intervention positive et bénévole du gouvernement pour le bien-être général (Selznick, 1949). La question centrale à laquelle Selznick s'est attelé consistait dans les actions et les scénarios par lesquels une organisation s'ajuste aux relations de pouvoir et aux intérêts dans son environnement. Pour ce faire, l'auteur introduit le concept de cooptation qui consiste dans l'intégration de nouveaux éléments dans le leadership et la politique par la structure de l'organisation lui permettant d'éviter les menaces sur sa stabilité ou sur son existence (p 13).

L'institution est ainsi le reflet de son environnement institutionnel qu'elle répercute comme l'évoque la définition du processus de cooptation sur sa structure formelle.

Ce faisant, l'organisation devenue institution devient préoccupée par sa continuité et sa pérennité. Son existence est désormais un vecteur de valeur comme celui du progrès social responsable dans le cas de la TVA. Cette dimension centrée sur les valeurs distingue la tradition ancienne de la tradition néo, cette dernière comporte une dimension cognitive et culturelle plus marquée.

3-1-2 L'institutionnalisation comme processus de création de la réalité

Cette conception est solidement ancrée dans la sociologie de la connaissance issue des travaux de Berger et Luckmann (1967) laquelle est fondée sur une analyse phénoménologie de la vie quotidienne.

A l'instar de tous les institutionnalistes, le point de départ du questionnement de Berger et Luckmann réside dans la nature de l'ordre social et les processus conduisant à sa création.

L'argument fort défendu ici est celui de la fondation à l'échelle micro -au niveau des individus- de la réalité, d'où le recours à l'analyse des interactions sociales et aux dimensions cognitive et symbolique qui s'y rattachent. La réalité est ainsi socialement construite dans la mesure où elle est un produit des activités humaines, construite et négociée à travers les interactions.

D'après Berger et Luckmann (1967), la réalité sociale est construite au travers d'un processus en trois étapes : l'extériorisation, l'objectivation et l'intériorisation. Ainsi, les individus agissent et extériorisent leurs subjectivités, lesquelles seront objectivées et typifiées à travers le langage qui les désigne et les ordonne. La réalité ainsi produite et objectivée devient allant-de-soi (taken for granted) et se présente aux individus comme la façon de faire et de penser les choses. Elle s'impose à l'individu qui se l'approprie et l'intègre dans son stock de connaissances. En intériorisant cette réalité typifiée et objectivée, l'individu parvient à prédéfinir les situations et à agir d'une manière programmée et standardisée selon la reconnaissance qu'il fait de la situation. Les schémas de connaissance et les cadres d'interaction fonctionnent ainsi d'une manière coordonnée et programmée (Tannen et Wallat, 1986). Les individus socialisés développent ainsi une systématisme dans l'activation des connaissances sociales selon des cadres d'interaction bien particuliers. Ainsi, le médecin effectuant une consultation pour un enfant en présence de sa mère active, en fonction qu'il parle à l'enfant ou à la mère, des schémas de connaissances différents guidant son comportement et son discours.

Le processus central de la construction de la réalité réside dans son objectivation et sa typification. L'institutionnalisation selon Berger et Luckmann (1967) est le processus de typification, les institutions constituant *mutatis mutandis* ces typifications même. Les individus sont typifiés ainsi que leurs actions. Les institutions alimentent ainsi le stock social de connaissances transmissibles à d'autres individus et à d'autres générations au travers de la socialisation et de la légitimation. L'objectivation se produit par accoutumance et par

répétition. Le « et ça recommence » devient au fil du temps « c'est ce qu'il faut faire » (Berger et Luckmann, 1967).

L'institutionnalisation réduit la flexibilité de l'action humaine et produit des actions programmées (Holm, 1995). Elle réduit ainsi la tension que déclenchent les situations d'incertitude et de chaos et économise surtout à l'individu l'énergie de la prise de décision. En considérant les événements de la réalité, le comportement de l'individu obéit donc au principe de « je sais quoi faire ». L'institution rend les comportements des individus prévisibles permettant ainsi d'accéder à la subjectivité de l'autre.

Les institutions sont construites à travers l'histoire objectivées par le langage et assorties de mécanismes de contrôle et de coercition qui obligent l'individu socialisé à ne pas les remettre en cause. L'institutionnalisme s'intéresse donc aux situations de non choix (Tolbert et Zucker, 1983).

L'idée maîtresse de cette conception réside dans le caractère « allant-de-soi » des institutions qui les hissent au rang de règles stables et stabilisatrices de l'ordre social et qui assurent leur auto reproduction eu égard à leur invulnérabilité à la remise en question (Jepperson, 1991).

Meyer, Scott, Rowan et Zucker ont appliqué ces préceptes, interactionnistes symboliques, à l'organisation et aux phénomènes organisationnels. Le néo institutionnalisme sociologique est ainsi né. Le croisement de la sociologie des connaissances et des théories des organisations a permis d'éclairer les sources des structures formelles et des pratiques organisationnelles. Tout comme l'individu dans ses interactions en face-à-face, les organisations, constituées elles-mêmes d'individus, ne résistent pas à l'équivocité et à l'incertitude. Elles créent ainsi un contexte social ordonné et stable.

Le stock social de connaissances évoqué par Berger et Luckmann, concept qu'ils empruntent à Schutz, prend la forme de mythes rationalisés à l'échelle de l'organisation. Le processus central d'objectivation et de formation des mythes réside dans le processus de rationalisation collective, à travers les interactions, ou par certaines catégories d'acteurs comme l'Etat ou les professionnels (DiMaggio et Powell, 1983 ; Meyer et Scott, 1992). Rappelons au passage que les institutionnalistes soulignent le lien fort entre la structuration des ordres marchands et organisationnels et l'émergence de l'Etat et son fonctionnement (Meyer et Rowan, 1977 ; Fligstein, 1996). L'Etat constitue à cet effet l'un des organes de rationalisation les plus importants de la modernité par les textes de lois qu'il produit, l'action et le discours de ses membres investis d'une tutelle légitime sur les esprits pour être les précepteurs qui théorisent l'organisation de la vie. Cette fonction de théorisation était anciennement dévolue à la

religion. Le passage à la modernité a instauré une pluralité dans les sources de définition de la réalité sociale (l'Etat, l'Eglise, l'Ecole, etc.).

L'analogie entre les individus en interaction et les organisations est complète. Les formes organisationnelles sont standardisées, d'où l'homogénéité des organisations ; les actions sont programmées et l'agencement des arrangements sociaux obéit à une logique d'organisation théorisée et légitimée par le soutien politique et la rhétorique (Friedland et Alford, 1991).

3-1-3 L'isomorphisme et les théories du champ organisationnel

L'isomorphisme se situe au cœur des thèses constructionnistes du néo institutionnalisme. L'idée centrale consiste à considérer que les structures formelles et les pratiques organisationnelles sont le résultat d'un ensemble de processus qui rendent les organisations similaires et homogènes loin de toute considération sur leur efficience (DiMaggio et Powell, 1983).

Ces arguments ont pour corollaire la structuration d'ordres sociaux locaux appelés champs organisationnels. Le champ constitue une arène de vie institutionnelle autonome (Fligstein, 1998) produite par l'action de divers processus de structuration de l'ordre macro. Ainsi, l'ordre social et culturel macro est constitué de divers champs autonomes normés par des institutions produites par l'interaction entre les organisations qui le constituent. A cet égard, le concept de champ est une extension du concept d'industrie, sauf que pour le premier s'ajoute la dimension culturelle et cognitive de la réalité.

Les organisations dans un même champ deviennent homogènes sous l'effet du processus d'isomorphisme institutionnel (Dacin, 1997).

DiMaggio et Powell (1983), identifient trois types d'isomorphismes agissant dans un champ : l'isomorphisme coercitif, l'isomorphisme normatif et l'isomorphisme mimétique.

L'isomorphisme coercitif résulte des pressions formelles et informelles exercées par des organisations sur d'autres organisations. Il traduit donc les relations de dépendance et de hiérarchie entre les organisations. Il renvoie par ailleurs à l'omnipotence de l'Etat en tant que source de lois et de réglementations. Les organisations évoluant dans un même environnement légal ont tendance à se ressembler par la force de la loi.

Le deuxième type d'isomorphisme a pour source les professionnels. La professionnalisation émerge de la lutte collective de membres occupant un même poste en vue de définir les conditions et les méthodes de leur travail (Larson 1977, in DiMaggio et Powell, 1983). La

professionnalisation se produit à l'intérieur de l'organisation et au niveau des organisations. La fonction de manager est sans doute, la fonction qui incarne le mieux la professionnalisation. Certaines professions se sont par ailleurs constituées en organisations autonomes à l'instar du métier d'avocat, de consultant, d'auditeur etc. La professionnalisation est souvent associée à des processus de socialisation et de sélection. L'université y contribue beaucoup par la spécialisation et la standardisation des programmes d'enseignement qu'elle dispense. Il en découle ainsi une socialisation qui dépasse les frontières des organisations au niveau de communautés partageant une identité et des schémas de connaissances les amenant à s'associer en conséquence à la même vision de la réalité. La professionnalisation est appréhendée à ce titre comme un vecteur d'homogénéisation.

Dans son étude de la diffusion de la structure multi-divisionnelle, Fligstein (1985) montre ainsi que le recrutement des dirigeants des grandes entreprises dans le monde de la finance a considérablement joué dans la diffusion de ladite structure.

En troisième et dernier lieu, DiMaggio et Powell (1983) attribuent à l'incertitude la capacité de faire converger les organisations autour de formes et de pratiques similaires. Il s'agit de l'isomorphisme mimétique. Ce processus décrit comment les organisations se copient les unes les autres reprenant des artefacts perçus comme sources de réussite. Le mimétisme permet à l'organisation de faire l'économie de l'effort de résolution des problèmes en situations d'incertitude.

Cette brève esquisse des trois conceptions des théories institutionnelles montre à la fois la diversité des approches et des processus au sein du corpus de l'institutionnalisme sociologique mais aussi les points communs qui en constituent l'ossature. A ce titre, la critique de l'individualisme méthodologique, de l'adaptation rationnelle et du déterminisme technologique (DiMaggio et Powell, 1991 ; Clemens et Cook, 1999) constituent sans doute les éléments irréductibles de toute analyse institutionnelle des organisations. Les apports en termes de processus se focalisent quant à eux sur une vision socialement construite de l'environnement avec un accent mis sur la dimension cognitive et culturelle. Ces processus agissent dans des situations marquées par l'équivocité et l'ambiguïté. En effet, la recherche de stabilité et d'ordre est le moteur du processus d'institutionnalisation. L'ordre créé se traduit par un sens social partagé par l'ensemble des organisations constituant un champ. Ceci permet aux actions et aux arrangements sociaux d'être prévisibles et de perdurer dans le temps. Les organisations épousent les arrangements sociaux et extériorisent les actions qui sont dictées

par les pressions institutionnelles pour paraître légitimes. En effet, les institutions sont assorties d'après Berger et Luckmann (1967) et Jepperson (1991) de mécanismes de contrôle qui consistent à sanctionner et à prévenir la déviation et le non conformisme.

Nous formulons à la suite de ce développement la définition suivante : une analyse institutionnelle a pour objectif d'éclairer les processus par lesquels les acteurs confèrent de la légitimité, nécessaire à une acceptation sociale large, à des traits organisationnels ou à des technologies dans des champs organisationnels donnés.

A cet effet, les processus centraux associés à l'institutionnalisation résident dans le processus de légitimation et dans la structuration des ordres sociaux locaux appelés champs organisationnels (voir Greenwood et al., 2002). Nous en donnons dans la section suivante une lecture plus approfondie.

3-2 Outils et éléments de l'analyse institutionnelle : légitimation et structuration du champ organisationnel

Les théories institutionnelles ont beaucoup apporté à la littérature sur la légitimité, lui donnant des dimensions jusque là occultées. L'apport le plus notoire réside dans la dimension cognitive conférée à la légitimité et son association avec les processus de construction sociale (Suchman, 1995). Ainsi, légitimation et institutionnalisation constituent désormais les deux facettes d'un même phénomène. Le deuxième concept, le champ organisationnel reste quant à lui le niveau de prédilection de l'analyse de la théorie néo institutionnelle et l'un de ses apports majeurs (Scott, 1995 ; Fligstein, 1998). Issu de la théorie de la structuration (voir, DiMaggio et Powell, 1983) le champ renvoie aux processus sociaux par lesquels les organisations en interaction construisent un ordre social autonome.

En définitive, le choix de ces deux concepts résume à notre sens toute la portée théorique du processus d'institutionnalisation et de l'analyse institutionnelle des phénomènes organisationnels.

3-2-1 Le champ organisationnel

3-2-1-1 Définition

Un champ organisationnel est « un ensemble d'organisations qui constituent une ère de vie institutionnelle. Le champ comprend les fournisseurs clefs, les consommateurs, les agences de régulation ainsi que toutes les organisations qui font des produits similaires » (DiMaggio et Powell, 1983 : p 148).

D'autres conceptions de ce niveau d'analyse valent par ailleurs dans la littérature comme celles de « secteur social » (Meyer et Scott, 1991) ou de « communautés inter organisationnelles » (Warren, 1967, 1970).

Le champ dépasse donc l'analyse des phénomènes de concurrence entre les organisations qui ressortent dans d'autres unités d'analyse comme la population ou l'industrie pour inclure l'ensemble des acteurs et des processus qui influencent le fonctionnement et la survie de l'organisation (DiMaggio et Powell, 1983 ; Fligstein, 1998).

Ainsi, dans un champ, il existe d'un côté la communauté d'organisations qui sont rassemblées autour d'une chaîne de valeur, d'un produit ou d'un service, ou d'une technologie et de l'autre côté diverses catégories d'acteurs comme l'Etat, les agences de régulation et les professions. L'ensemble de ces acteurs constituent un maillage de liens sociaux dont la nature, la densité et la force influencent la structure du champ et les processus de création de la réalité.

Les liens sociaux sont en effet les canaux institutionnels (DiMaggio et Powell, 1983 ; Fligstein, 1998 ; Hoffmann, 1999) via lesquels s'exercent et transitent les pressions institutionnelles. Ils reflètent par ailleurs les relations de dépendance, les représentations identitaires et statutaires ainsi que les intérêts mutuels des acteurs dans un champ.

La dimension réticulaire et sociale dans un champ est de ce fait essentielle à la compréhension de la dynamique de création, de reproduction et surtout de changement des arrangements institutionnalisés.

Considérer la réalité sociale comme un ensemble d'ordres sociaux autonomes ayant une histoire propre, une logique d'organisation et des règles de jeu distinctes met en exergue deux points importants. Le premier renvoie aux processus de structuration sociale, de nature sociale et culturelle, qui produisent le champ. Cette idée soulève des questions sur la nature de l'ordre social, les ressources qui le constituent ainsi que la description des processus sociaux et culturels en œuvre dans un champ.

Le second point que suscite le concept de champ est de nature empirique : il a trait à la délimitation et à l'identification même du champ organisationnel. La littérature dénombre plusieurs dimensions qui définissent un champ comprenant des frontières, des acteurs, une logique organisationnelle et des ressources critiques.

3-2-1-2 La structuration du champ organisationnel

La caractéristique fondamentale du champ réside, comme l'indiquent certaines de ses définitions (voir Bourdieu [1994] et Fligstein [1998, 2001], dans l'ordre et la localité.

La localité renvoie au fait que le champ est méthodologiquement un niveau d'analyse distinct d'autres niveaux comme la société, l'environnement ou l'organisation. Elle implique par ailleurs une certaine vision de la société divisée en ordres sociaux locaux autonomes (Bourdieu, 1994). Ainsi, chaque champ possède ses propres règles et ses lois ainsi que ses propres structures sociales et cognitives.

L'autonomie des ordres sociaux locaux tient principalement à la perspective interactionniste et constructionniste de la théorie néo institutionnelle (DiMaggio et Powell, 1983 ; Fligstein, 1998 ; Greenwood et al., 2002). L'interaction entre des organisations similaires autour des mêmes activités et des mêmes ressources au sein de réseaux sociaux fait ainsi émerger des arènes de vie institutionnelle distinctes.

Selon DiMaggio et Powell (1991), la structuration d'un champ se manifeste suivant quatre phénomènes : l'intensification des interactions entre les organisations, l'émergence de structures de domination et des coalitions inter organisationnelles, l'accroissement des flux d'informations et la reconnaissance mutuelle entre les organisations.

La structuration est réalisée à travers les trois processus d'isomorphisme institutionnel : coercitif, normatif et mimétique. L'isomorphisme révèle deux types de processus au travers desquels l'ordre social est créé : des processus politiques qui sont actés au sein de relations de dépendance et des processus cognitifs et culturels qui émergent pour pallier l'incertitude et l'équivocité.

Ces deux types de processus s'expriment au sein de réseaux sociaux et d'une dynamique interactionniste. Le champ est ainsi formé d'une communauté d'organisations et d'autres catégories d'acteurs qui lui pourvoient des règles et des connaissances sociales codifiées.

Warren (1967, 1970), met l'existence d'une communauté et de relations extra communautaires au centre de la définition du champ inter organisationnel. Les travaux fondateurs de la nouvelle sociologie économique de Mark Granovetter (1973,1985), mettent

les réseaux sociaux au centre de toute dynamique de construction sociale de la réalité (Huault, 2004). Les liens sociaux sont en effet les canaux par lesquels les pressions sociales transitent (DiMaggio et Powell, 1983 ; Fligstein, 1998 ; Hoffmann, 1999). Les liens sociaux s'expriment différemment selon leur densité et leur nature celle-ci renvoie à l'existence de liens forts et de liens faibles (voir Granovetter, 1973).

Dans le cadre du processus de structuration, la densité et la force des liens sont des facteurs déterminants pour l'émergence et la stabilisation du champ (Meyer et Rowan, 1977). Quand les liens communautaires sont forts et denses, les organisations ont plus tendance à s'influencer mutuellement et à rationaliser la réalité accroissant ainsi l'homogénéité du champ. Au niveau de la communauté, les deux types de processus, politiques et cognitifs, sont de ce fait à l'œuvre. Les liens sociaux intensifient la dépendance mutuelle entre organisations et catalysent les processus de rationalisation collective.

Les organisations au sein d'une communauté entretiennent aussi des liens extra communautaires avec l'Etat, les institutions de régulation et les professions. Ces liens traduisent l'encastrement social de toute la communauté (Baum et Oliver, 1996). Ils sont importants dans la mesure où ils permettent à la communauté en sa globalité d'être perçue comme légitime et d'accéder aux ressources (Singh et al., 1986). Les points évoqués ci-dessus s'inscrivent dans le rapprochement entre la théorie néo institutionnelle et l'écologie des populations dont le résultat est la combinaison des processus de compétition autour des ressources rares et des processus politiques ainsi que le processus de légitimation (Baum et Oliver, 1996 ; Hannan et Carroll, 1995).

L'indicateur le plus notoire de la localité d'un champ reste l'homogénéité et la reproduction des rapports de dépendance. En effet, avec l'intensification des interactions sociales, les organisations arrivent à produire des règles qui leurs sont propres. C'est ainsi que la localité révèle le caractère ordonné du champ.

La définition omnibus de l'institution la présente comme pourvoyeuse de règles et de stabilité, elle est donc opposée à l'entropie et au désordre social (Douglas, 1986 ; Oliver, 1992). La nature cognitive et symbolique de l'ordre social constitue la marque de l'analyse néo institutionnelle. Celle-ci met en évidence l'encastrement cognitif (Zukin et DiMaggio, 1990) des actions sociales et des formes organisationnelles. Dans une perspective culturaliste, l'unité d'analyse des phénomènes organisationnels se situe au niveau des typifications et des classifications de la réalité (Berger et Luckmann, 1967) que créent les organisations en interactions. Ces typifications peuvent prendre plusieurs formes comme des schémas de

connaissances, des scripts, des routines, des cadres de référence, des logiques d'action, des conceptions de contrôle, etc. (voir Walsh [1995] pour une revue exhaustive).

Une typification organise les structures mentales et stocke les informations et les connaissances sociales. Ce faisant elle permet aux acteurs de maîtriser l'incertitude inhérente à la réalité et de standardiser certains processus de décision quotidiens et répétitifs.

L'analyse néo institutionnelle adhère à une définition supra individuelle de la culture. Ainsi, ce n'est pas tant la cognition portée par un individu qui compte mais plutôt les processus collectifs et supra individuels par lesquels un ensemble d'acteurs construisent des typifications et des classifications de leur monde. La culture est donc appréhendée comme externe et objective. Elle est cohérente et fondée sur la légitimité et la justification (Douglas, 1986 ; Berger et Luckmann, 1967). Ces processus assurent l'intégration de nouvelles représentations dans les typifications existantes et la diffusion de ces dernières. Ainsi, les institutions évoluent dans des sentiers spécifiques guidés par une logique et un principe qui unit ses éléments. Les acteurs interprètent ainsi les signes de leurs environnements en fonction du stock de connaissances dont ils disposent, faisant en sorte que l'univers soit cohérent et stable. Friedland et Alford (1991) décrivent dans la sillage de cette thèse une société où les institutions et les typifications particulières de la réalité seraient en concurrence l'une avec l'autre. Ainsi, l'Eglise, l'Etat, l'école, la famille, le capitalisme, le socialisme, etc., disposent chacune d'un référentiel de connaissances au travers duquel les phénomènes sociaux sont interprétés et compris.

Dans un angle plus large, la sociologie de la culture étudie les processus par lesquels les typifications sont produites, acquises et transformées (DiMaggio, 1997). Toute action sur les typifications se répercute directement sur l'organisation du champ et sur les rapports de force entre les acteurs. En effet en influençant la manière avec laquelle les acteurs interprètent et comprennent la réalité, l'action sur les typifications induit des changements institutionnels.

Ceci suppose un caractère fragmentaire de la culture et une vision instrumentalisée de l'action dans laquelle la culture serait une ressource aux mains des acteurs utilisée dans le dessein d'influencer la structure de l'ordre social à leur avantage (Rao, 1998). Le matériel cognitif qui constitue la réalité sociale peut à ce titre être importé de champs connexes (Rao et al., 2003), puisé dans les cadres macro (Lawrence et Philips, 2004) et reconfiguré de manières diverses.

Ces perspectives ne sont cependant pas bien explorées dans la littérature. L'accent est davantage mis sur les interactions quotidiennes des organisations et la manière avec laquelle les typifications sont acquises et diffusées (DiMaggio, 1997). Le contexte de création des

typifications nouvelles et le rôle des acteurs dans de tels processus sont donc largement sous théorisés.

La structuration d'un champ éclaire donc les processus au travers desquels la réalité est construite et les arrangements sociaux sont ordonnés. D'un point de vue empirique, ces constructions se traduisent en indicateurs et processus qui permettent d'identifier une arène de vie institutionnelle. Outre leurs vertus descriptives, ces indicateurs permettent aussi d'analyser les processus de changement institutionnel. Nous présentons dans la paragraphe suivant quatre indicateurs du champ organisationnel.

3-2-1-3 Les indicateurs du champ organisationnel

L'identification d'un champ est une question essentiellement empirique. Aussi elle est importante quand il s'agit d'étudier un processus de changement institutionnel. Tout changement dans les dimensions que nous allons développer traduit un changement dans la structure d'un champ organisationnel.

**Les frontières du champ :*

La localité et l'autonomie du champ peuvent être traduites sur un plan empirique par la notion de frontières. Celles-ci distinguent un champ organisationnel d'un autre. Les travaux empiriques isolent souvent les champs les uns des autres et tiennent le principe d'autonomie pour acquis. Pourtant, pour des raisons multiples les champs s'influencent et sont interdépendants. Bourdieu (1996) montre par exemple les syncrétismes entre le champ journalistique et d'autres champs comme les champs politique ou philosophique. En effet, loin de constituer des espaces hermétiques, ces champs entretiennent des rapports étroits dans lesquels les intérêts et des idées ainsi que des ressources peuvent être l'enjeu d'un conflit.

Pour Rao et al., (2003), un changement dans un champ peut influencer un changement dans d'autres champs dans la mesure où les connaissances et le matériel cognitif peuvent être importés entre champs connexes. Ainsi, l'émergence de la nouvelle cuisine comme nouvelle logique d'organisation dans le champ de la gastronomie a été en partie influencée par des changements dans les champs du théâtre et de la littérature avec l'émergence du nouveau roman et du nouveau théâtre.

Sur un autre registre, les récents changements technologiques entraînés par la convergence entre les industries de l'informatique, des télécoms et de l'audiovisuel illustrent bien la thèse

de l'existence d'une dynamique inter champs. Beaucoup d'acteurs sont désormais présents sur les trois industries avec les mêmes compétences et les mêmes connaissances et avec des produits qui transcendent les distinctions traditionnelles entre les trois industries.

Le chevauchement des structures est ainsi une source importante de changement (Sewell, 1992). Il permet à des acteurs, à des schémas cognitifs, à des compétences et des ressources de migrer d'un champ à un autre.

Le concept de frontière du champ est à ce titre très lié aux autres éléments de ce développement.

**Les acteurs sociaux*

Les acteurs sociaux construisent par leurs interactions l'espace social qui va contraindre leurs actions et leurs comportements. Ils sont aussi socialement construits dans la mesure où leurs identités sont construites et contraintes par les fonctions et les rôles qu'ils exercent dans un champ (Scott et al., 2000, p 35).

Il faut néanmoins trouver dans cette définition un fin dosage entre les deux visions qui se dégagent de l'acteur dans son rapport avec l'ordre social : celle du conformisme au contexte social et celle de l'agence. D'après Scott et al. (2000) les acteurs sociaux peuvent être soit des porteurs de logiques institutionnelles soit des « challengers » qui visent à changer les règles qui régissent le champ.

La structure sociale du champ est marquée par l'opposition entre des acteurs au centre, à qui profite l'ordre, et des acteurs à la périphérie, les challengers. Les acteurs au centre contrôlent l'accès au champ et œuvrent pour le maintien de l'ordre tandis que les challengers tendent à changer les règles en leur faveur. Nombre d'études sur diverses questions de changement dans les champs organisationnels ont fait le constat que les changements radicaux ou de grande envergure sont généralement impulsés par des acteurs à la périphérie du champ (Tushman et Anderson, 1986 ; Leblibici et al., 1991).

L'entrée d'acteurs dans une communauté ou dans une population influence l'état de l'ordre social en agissant sur le matériel symbolique et culturel qui le constitue.

L'accès à un champ est conditionné par beaucoup de facteurs et expliqué de diverses manières. Les explications de nature technique mettent en avant la disponibilité des ressources dans l'industrie, la capacité de portage de la niche de ressources (Hannan et Carroll, 1995) ou les barrières à l'entrée inhérentes aux investissements.

Un second versant institutionnaliste des explications met en évidence le rôle des processus de certification et d'accréditation par les professionnels ou d'attribution de licences par l'Etat pour l'entrée dans une industrie, ainsi que les processus de contrôle exercés par les acteurs au centre du champ (Fligstein, 1990, 1996).

**La logique institutionnelle*

Tout ordre social est organisé selon une logique institutionnelle, c'est-à-dire « un ensemble de pratiques matérielles et de constructions symboliques qui constituent le principe d'organisation [d'un ordre social] et que les individus et les organisations peuvent mobiliser » (Friedland et Alford 1991, p 248).

La logique institutionnelle dicte aux acteurs leurs modèles d'actions et de comportements ainsi que leurs façons d'interpréter la réalité. Fligstein (1990) quant à lui parle de conceptions de contrôle pour désigner le principe et la logique qui gouvernent les actions et le processus d'interprétation de la réalité des acteurs.

Dans un champ organisationnel, plusieurs logiques peuvent cohabiter, engendrant plusieurs modèles d'actions et de comportements. La diversité ou l'homogénéité d'un ordre social sont dès lors dépendantes du degré de consensus autour des logiques institutionnelles.

DiMaggio (1991) décrit ainsi comment, dans la structuration du champ des musées aux Etats-Unis, deux modèles d'organisation étaient en compétition, avec chacun une définition de la fonction du musée, de l'art, du spectateur et de la relation entre ces éléments.

L'identification des logiques a surtout des vertus méthodologiques. Elle permet en effet d'explicitier le changement institutionnel en présentant ce dernier comme un cheminement d'un point à l'autre. Le passage de la logique institutionnelle « ancienne cuisine » à « nouvelle cuisine » identifié par Rao et al., (2003), l'alternance des conceptions de contrôle dans un marché (Fligstein, 1990) et l'identification de changements dans les régimes de gouvernance dans le champ de la santé à San Francisco par Scott et al., (2000) illustrent bien l'argument des vertus méthodologiques de l'identification des logiques institutionnelles dans l'étude du changement.

**Les ressources matérielles*

Toutes les organisations dépendent de ressources matérielles provenant de l'environnement pour leur survie. Elles produisent et contrôlent elles même des ressources dont dépendent d'autres organisations. La lutte pour les ressources est un facteur important dans la dynamique

institutionnelle (Fligstein 1998) eu égard à son enjeu politique. La distribution des ressources détermine en effet les rapports de domination entre les acteurs dans un champ (Bourdieu 1994).

Les ressources disponibles sur une niche déterminent sa capacité de portage (le nombre d'acteurs possibles d'une population) (Hannan et Freeman 1977). La théorie institutionnelle ajoute que les ressources sont sujettes à l'influence des acteurs qui contrôlent leur accès (Fligstein, 1996). Les acteurs qui contrôlent les ressources ont tendance à les contrôler pour reproduire la structure du champ.

La théorie institutionnelle considère les ressources critiques comme une variable dynamique qui peut évoluer dans le temps suite à des pressions institutionnelles ou à des phénomènes fortuits (Strang et Sine, 2002). Ces changements dans les ressources peuvent se traduire par l'augmentation de leurs dotations dans le champ ou par le déplacement des luttes vers d'autres formes de ressources. Cette dynamique autour des ressources est de nature à changer les rapports de force dans le champ et à stimuler un changement institutionnel.

Tout changement institutionnel, même s'il provient de l'extérieur du champ ou s'il est engendré par des changements dans les ressources, s'accompagne nécessairement d'un processus de construction de sens afin de lui donner la légitimité nécessaire à sa compréhension par les acteurs et à sa diffusion (Greenwood et al., 2002 ; Munir, 2005). La légitimation est donc indissociable de toute dynamique institutionnelle.

3-2-2 Légitimité et processus de légitimation

3-2-2-1 Définition

Le concept de légitimité dans les théories des organisations doit sa raison d'être à la transformation intellectuelle qui a précipité le recul des lectures technicistes et matérialistes pour le compte d'une ouverture sur une dimension culturaliste, symbolique et socialisée de l'environnement (Suchman, 1995 ; Clemens et Cook, 1999).

La clef de voûte de l'analyse institutionnelle réside dans l'assertion selon laquelle les nouvelles pratiques, les formes organisationnelles ainsi que les nouvelles technologies n'émergent pas dans des espaces de ressources mais suite à leur légitimation (Aldrich et Fiol, 1994 ; Suddaby et Greenwood, 2005).

Suchman (1995, p 574), définit la légitimité comme « la perception ou la prétention généralisées que les actions d'une entité sont désirables, propres ou appropriées au sein d'un système socialement construit de normes, de valeurs, de croyances et de définitions ».

L'auteur accorde une importance particulière à l'audience sociale envers qui est dirigée la légitimité. Il identifie deux processus à travers lesquels l'audience confère de la légitimité à un arrangement social ou à un objet : l'évaluation et la cognition. Cette distinction marque à notre sens une ligne de démarcation fondamentale dans la théorie néo institutionnelle, entre processus cognitifs et processus politiques. Les conséquences de cette séparation sur l'analyse néo institutionnelle sont plus visibles au niveau de la place à donner aux processus de construction sociale dans l'explication du changement institutionnel. Ce point sera détaillé dans le deuxième chapitre.

3-2-2-2 La légitimation par l'évaluation

Dans la définition de Suchman (1995), la légitimité d'une entité peut provenir d'une perception de désirabilité. Cette définition implique que l'audience confère de la légitimité aux arrangements sociaux selon qu'ils servent ses intérêts ou qu'ils sont en phase avec ses valeurs. Elle suppose par ailleurs l'existence d'éléments objectifs sur la base desquels la légitimité est conférée ou non. La légitimation par évaluation a donc une portée politique. Elle peut être de nature pragmatique ou morale.

La légitimité pragmatique repose clairement sur un calcul personnel de la part de l'audience. Entrent en ligne de compte les bénéfices que peut tirer l'audience de la légitimation ainsi que les interdépendances et les soutiens politiques qui cautionnent l'entité à légitimer.

Le rapport entre l'audience et l'entité à légitimer est donc fondé selon Suchman (1995), sur l'échange et l'influence. Les liens extracommunautaires, au sens de Warren (1967, 1970), peuvent être considérés comme une source de légitimité. Ainsi, Singh et al., (1986) dans une étude menée sur une population d'organisations de services sociaux volontaires, montrent que l'accréditation et la reconnaissance par des autorités externes diminue significativement le risque de mortalité des organisations ayant reçu de tels soutiens.

Sur un autre registre et dans le cadre d'une évaluation positive et normative, une audience peut légitimer une entité selon un référentiel de valeurs propre à l'audience. Il s'agit de la légitimation morale. L'audience a donc tendance à accepter les changements et à adopter les

arrangements sociaux qui vont dans le sens des valeurs qu'elle porte. Les valeurs de l'audience constituent donc la base et les critères de l'évaluation.

3-2-2-3 La légitimité cognitive

La théorie néo institutionnelle se situe davantage dans une appréhension cognitive de la légitimité (Hannan et Carroll, 1995). Ce positionnement résulte de l'ancrage de la théorie néo institutionnelle dans le paradigme interprétatif et la phénoménologie (Scott, 1987), ce qui justifie la place importante donnée à la production de sens dans une réalité abstruse et équivoque (Fligstein, 1998).

Au sein même de la légitimité cognitive, Suchman (1995) distingue ainsi entre deux types de légitimité : la compréhensibilité et le « taken for grantedness » (tenu pour allant de soi).

Le principe du « taken for grantedness » peut être ramené à l'absence de questionnements par rapport à ce qui est institutionnalisé (Tolbert et Zucker, 1983). Le sens et les valeurs incarnés par une institution apparaissent donc évidents ; celle-ci s'impose comme la façon naturelle et normale d'interpréter et de faire les choses. Les institutions émergent au fil de l'interaction et de la répétition de ces interactions dans le temps, comme le soulignent Berger et Luckmann (1967).

Le second type de légitimité, fondé sur le principe de la compréhensibilité, est plus dynamique que le « taken for grantedness ». Il s'appuie sur la thèse selon laquelle les ordres sociaux sont fondés sur l'équivocité et le chaos (Suchman, 1995 ; Weick, 1995 ; Fligstein, 1998). Les acteurs sont ainsi dans une quête continue de sens qu'ils construisent à partir de signes et d'événements de l'environnement.

La compréhensibilité repose par ailleurs sur la thèse de la cohérence des structures mentales dans un champ. Ainsi, les cadres de connaissance des acteurs présentent une cohérence entre plusieurs catégories cognitives qui influencent les processus par lesquels ils filtrent et interprètent la réalité. La compréhension nécessite dès lors d'interroger les cadres cognitifs existants.

Selon Douglas (1986), les institutions sont de ce fait fondées sur des principes d'analogie et sur les schèmes existants que les acteurs utilisent pour intégrer et assimiler un nouvel objet ou une nouvelle pratique à leur réalité.

La légitimation par la compréhensibilité exige donc des processus de construction de sens et de nouveaux cadres de connaissances qui s'encastrent dans le matériel cognitif existant des acteurs du champ.

4 Conclusion et discussion

Dans ce premier chapitre, nous avons présenté dans un premier temps l'institutionnalisme et l'analyse institutionnaliste dans toute sa diversité dans les sciences sociales. Dans un deuxième temps, la focalisation sur l'organisation et les phénomènes organisationnels a permis d'affiner et d'approfondir les éléments d'analyse de ce qu'il est convenu d'appeler aujourd'hui les théories néo institutionnelles des organisations. L'appareillage théorique développé dans la lecture approfondie comprend ainsi la perspective social-constructionniste et interactionniste ainsi que l'étude de la culture et de la cognition à un niveau supra individuel.

En dépit du large spectre des approches institutionnalistes, l'intérêt porté à l'institution traduit des questionnements communs sur la nature et les sources de l'ordre social. Les institutionnalismes renvoient l'institution et l'individu dos à dos et plaident pour une vision souvent exogène de la production des institutions. Le poids de l'héritage de l'économie classique et néoclassique sur les sciences sociales explique certainement que la critique de l'individualisme s'est imposée comme un passage obligé pour toute théorie et vision alternative de l'explication de l'ordre social.

Les théories institutionnelles répondent cependant de manières très nuancées à la question de la nature de l'ordre social et du rapport entre l'individu et l'institution. Ainsi, au sein des théories des organisations, les théories institutionnelles sociologiques se démarquent des théories économiques par une lecture socialisée de l'ordre social ancrée dans l'interactionnisme symbolique et par l'hétéronomie de l'acteur. Le développement des théories institutionnelles au sein des théories des organisations a précipité, du fait de la sur socialisation des phénomènes organisationnels, une vision apolitique et un recul de tout l'univers matérialiste dans l'explication de l'ordre social (Friedland et Alford, 1991). Ainsi, l'institutionnalisme sociologique s'est dressé contre l'individualisme méthodologique, le behaviourisme et le déterminisme technologique il a par ailleurs réduit l'importance des ressources matérielles (DiMaggio et Powell, 1991 ; Clemens et Cook, 1999).

La pertinence de ces choix au sein de l'institutionnalisme sociologique est sérieusement remise en cause dans l'explication du changement institutionnel. Le néo institutionnalisme est en effet critiqué pour son incapacité à expliquer l'émergence et la transformation des institutions (Dacin et al., 2002 ; Suddaby et Greenwood, 2005). Certaines directions prises

pour pallier cette lacune, comme le changement par les chocs exogènes (Hoffmann, 1999), n'ont fait que rajouter de nouvelles incohérences et contradictions au sein de la théorie (Munir, 2005). Prétendre que les chocs, qui changent le plus souvent la distribution des ressources au sein d'un champ (Greenwood et al., 2002 ; Strang et Sine, 2002), sont les porteurs exclusifs de changement revient en effet à congédier le processus de construction sociale et constitue un retour vers un déterminisme contre lequel l'institutionnalisme sociologique s'est originellement dressée (Munir, 2005).

L'effort des chercheurs institutionnalistes s'est dirigé depuis vers des explications endogènes du changement en ramenant l'acteur et le processus de construction sociale au cœur de l'analyse. Ce travail s'inscrit dans le prolongement de ces recherches.

Après avoir planté le décor grâce à ce chapitre, nous aborderons la question du changement institutionnel. Nous analyserons les types de changements institutionnels ainsi que les réaménagements nécessaires sur le plan de la théorie et de la méthodologie qu'une analyse endogène nécessite.

Chapitre 2 : Le changement institutionnel : définitions et débats théoriques

La question du changement constitue une pierre d'achoppement dans la théorie néo institutionnelle sociologique. Les causes de cette impérialité à expliquer la création et l'origine des nouvelles pratiques et des formes organisationnelles sont nombreuses. Elles tiennent essentiellement aux positions théoriques par rapport à l'action et à l'acteur qui se sont avérées au fil du temps incompatibles avec une explication du changement (DiMaggio, 1988 ; Sewell, 1992 ; Fligstein, 1998 ; Seo et Creed, 2002).

Le traitement du changement dans la théorie néo institutionnelle est d'autant plus problématique qu'il n'est souvent pas défini et que les objets d'étude des travaux empiriques sont divers et variés. Le changement institutionnel a en effet hérité de la polysémie des institutions et de la difficulté empirique à les identifier. Il convient dès lors, afin d'étudier le changement institutionnel et les difficultés théoriques et logiques inhérentes, de défricher de prime abord le terrain de sa définition. Cette démarche a des objectifs méthodologiques qui permettent de cerner l'objet de recherche et les manières de l'observer. Elle permet par ailleurs, exemples empiriques à l'appui, de mettre en lumière les mécanismes et les processus à l'œuvre pour expliquer comment les institutions émergent et sont transformées.

Pour ce faire, nous reviendrons principalement sur la notion de champ organisationnel au travers de ses différentes dimensions comme niveau d'analyse et point de départ de toute réflexion sur le changement institutionnel.

Ainsi, ce chapitre dédié aux enjeux et aux débats théoriques autour de la question du changement institutionnel est composé de deux parties. Dans la première partie, il sera question de définir et de présenter le changement institutionnel. Seront abordées dans la seconde partie les difficultés logiques et méthodologiques qui constituent la pierre d'achoppement de la problématique du changement. Nous prolongerons la discussion sur les aménagements théoriques qui nous incombent pour composer avec la question du changement institutionnel.

1-Définition du changement institutionnel

Le concept de changement institutionnel est intimement lié à l'étude du champ organisationnel (Scott et al., 2000 ; Fligstein, 2001 ; Greenwood et al., 2002). Arène des interactions sociales, le champ constitue l'unité d'analyse par excellence de la théorie néo

institutionnelle. Il est à ce titre l'espace social qui abrite la vie institutionnelle des organisations ; sa caractéristique principale demeure son caractère ordonné et local garantis par des structures cognitives et par une structure de gouvernance (Scott, 1995). Les structures cognitives véhiculent les guides d'action et d'organisation ; les structures de gouvernance, renvoient aux mécanismes de contrôle par les acteurs de l'accès aux ressources.

Le champ organisationnel est le produit d'un processus de structuration au sens que Giddens donne à l'émergence des structures sociales (DiMaggio et Powell, 1983). Ce processus agit dans l'ordre macro par l'entremise des interactions entre les organisations qui construisent *in fine* un espace social autonome dont la marque principale est un sens et une vision partagée de la réalité. Cette dimension symbolique distingue le champ d'autres niveaux d'analyse comme l'industrie ou la population.

En raison du sens partagé de la réalité, les choix organisationnels sont drastiquement réduits et orientés vers des formes standardisées considérées comme allant de soi et rationalisées. Il découle de ceci une homogénéité des organisations d'un même champ.

Le caractère allant de soi induit par ailleurs une stabilité au niveau du champ et une reproduction de divers arrangements sociaux grâce à leur institutionnalisation.

Sur quoi porte le changement institutionnel ? Quel est l'objet du changement institutionnel ? Comment l'identifier et comment l'étudier ? sont les questions principales qui animent toute discussion autour du changement. En dépit de leur importance, ces questions n'ont pas reçu de réponse claire et précise qui permettrait à un néophyte à la théorie néo institutionnelle de comprendre le changement institutionnel sans devoir digresser sur ce qu'est l'institution. Nous essayerons néanmoins, au risque de simplifications et de réductions, de cerner le processus de changement institutionnel.

En surface, le changement institutionnel peut porter sur des structures organisationnelles (Fligstein, 1991 ; Davis et al., 1996), des stratégies (Holm, 1995 ; Lounsbury et Leblibici, 2004), des pratiques organisationnelles (voir Mezias, 1990 sur les pratiques de reporting, Suddaby et Greenwood, 2005,), des rôles, des statuts et des identités (Rao, Davis et Ward, 2000 ; Rao, Monin et Durand, 2003), des technologies (Garud et Rappa, 1994 ; Rosenkopf et Tushman, 1994 ; Garud et al., 2002 ; Munir, 2005), des missions stratégiques (Brint et Karabel, 1991 ; DiMaggio, 1991).

Dans un référentiel institutionnaliste, ces changements peuvent être expliqués selon deux schémas. Le premier est de nature technique, il mobilise des explications relatant les coûts des

transactions (North, 1990), les ressources matérielles ou les technologies (entendues comme des systèmes techniques). La théorie néo institutionnelle se démarque cependant de ce référentiel techniciste en invoquant le rôle des interactions sociales, de la construction de sens et de schémas cognitifs et des réseaux sociaux pour expliquer comment ces changements à la surface d'un champ se produisent.

Ces différents processus touchent les dimensions du champ explicitées dans le premier chapitre, que nous avons présenté comme des éléments et des outils d'analyse centraux dans la théorie néo institutionnelle.

Ainsi, l'idée défendue dans ce paragraphe relatif à la définition du changement institutionnel réside dans le fait de considérer toute dynamique du champ organisationnel comme relevant d'une problématique de changement institutionnel qui trouve explication dans des changements dans les dimensions du champ.

1-1 La dynamique du champ organisationnel et le changement institutionnel

Le changement institutionnel est le résultat de transformations dans les dimensions du champ à savoir : les acteurs, les ressources matérielles, la logique institutionnelle et les frontières du champ. Nous développons cet argument en donnant une lecture plus fine des mécanismes et les indicateurs en rapport avec ces dimensions d'après une lecture du travail de Scott, Rueff, Mendel et Caronna (2000). Il est entendu ici que les transformations dont il est question traduisent des changements profonds, eu égard à l'importance et l'intrication des différentes dimensions du champ dans le processus de structuration.

1-1-1 Les nouveaux acteurs

Les acteurs portent et « énaquent » le sens social au cours de leurs interactions. Ils acquièrent et s'approprient des schémas cognitifs qui déterminent leurs visions du monde à travers la socialisation (Berger et Luckmann, 1967) ou l'expérience (Weick, 1995 ; Berger et Luckmann, 1967).

Un champ organisationnel est organisé de façon à ce qu'une catégorie d'acteurs, au centre du champ, soit privilégiée par l'organisation sociale alors qu'une deuxième catégorie, à la périphérie, se trouve quant à elle en position moins privilégiée. Le changement profond est généralement porté par des acteurs qui sont à la périphérie du champ ou des acteurs qui sont externes au champ (Leblibici et al., 1991). Le renversement de rôle d'acteurs à la périphérie

ou externes vers le centre s'accompagne et se fait au travers d'un changement dans le sens et dans la vision construite de la réalité ainsi que des rôles et des statuts des acteurs.

Les acteurs au centre ont en effet tout intérêt à ce que l'ordre social se perpétue et se reproduise. De plus, leur position centrale et leur socialisation leur permettent d'un côté de contrôler les leviers de production et de structuration de l'ordre social comme les ressources et leur confèrent de l'autre côté la légitimité nécessaire pour agir dans le sens de leurs intérêts. Les acteurs à la périphérie sont par contre moins encastrés dans le champ, moins privilégiés et plus exposés aux contradictions institutionnelles (Greenwood et Suddaby, 2006).

Ainsi, les nouveaux entrants et les acteurs à la périphérie portent souvent des logiques et des schémas différents. Cependant, ils font face à deux obstacles pour imposer le sens qu'ils portent et pour stimuler un changement dans l'ordre social : l'obstacle des ressources et le problème de la légitimation.

1-1-2 Le changement dans les règles et les mécanismes de gouvernance

Une des raisons d'être d'un champ réside dans le développement de structures inter organisationnelles et l'existence de cadres réglementaires et de lois régissant les comportements. Ces phénomènes constituent d'une manière générique les structures de gouvernance dans un champ. Tout changement dans les structures qui contraignent les comportements (comme les changements de lois et la création ou la suppression d'institutions de régulation) relève d'un changement institutionnel. Ces changements s'accompagnent généralement de nouvelles philosophies visant à organiser les champs différemment. Le processus de production des règles de gouvernance est donc un processus institutionnel dans lequel des acteurs confrontent et tentent de légitimer différentes visions du monde.

1-1-3 Le sens social nouveau

L'homogénéité et la persistance des institutions sont corrélées au degré de consensus et de légitimité de la logique institutionnelle dominante qui organise un champ. La diversité dans le sens et sa contestation sont de ce fait des indicateurs et des leviers de changement. Ils indiquent les contradictions entre les institutions et les incohérences qui peuvent surgir au sein même des institutions (Seo et Creed, 2002). La théorie néo institutionnelle reste attachée aux concepts hérités de la phénoménologie et de la sociologie de Berger et Luckmann (1967) selon lesquels les actions sont cognitivement déterminées. Le concept de logique d'action

(Scott, 1995), de logique institutionnelle (Friedland et Alford, 1991), ou de conceptions de contrôle (Fligstein, 1990) découlent directement de ce principe.

Ainsi, plus le matériel cognitif disponible aux acteurs est multiple et plus les dissensions autour du sens existant sont vives, plus les possibilités d'interpréter et de légitimer différemment la réalité sont importantes.

Il n'est cependant pas facile de détecter les dissensions et la pluralité de sens social dans un champ avant qu'elles ne débouchent sur des crises ouvertes. Néanmoins, le développement des approches par le discours des phénomènes institutionnels (Hardy et al, 2000 ; Maguire et al., 2004, Lawrence et Philips, 2004 ; Vaara et al., 2006) permettent d'éclairer ces phénomènes en s'intéressant aux luttes discursives entre acteurs (Suddaby et Greenwood, 2005). Le discours et la production de langage sont en effet les outils d'objectivation de sens social et des typifications produites par l'interaction des acteurs. Les échanges discursifs et les stratégies de production de discours peuvent ainsi renseigner sur l'existence de dissensions sur un aspect particulier de la vie institutionnelle et sur le degré de ces dissensions qui peut être symptomatique du déclenchement d'un moment de changement.

Ces trois éléments, les nouveaux acteurs, le changement dans les structures et les règles de gouvernance et le sens social nouveau constituent ainsi les indicateurs d'un changement institutionnel profond. Comme nous l'avons souligné plus haut, ils présentent des avantages méthodologiques et analytiques que nous mobiliserons dans la partie empirique de ce travail.

Ils montrent par ailleurs l'intrication des dimensions d'un champ organisationnel au cours d'un processus de changement (O'Brien et Slack, 2004). L'entrée de nouveaux acteurs change les frontières du champ et s'accompagne de l'importation d'un nouveau sens social et d'un nouveau matériel cognitif. Des processus à portée symbolique sont dès lors déclenchés et la logique d'organisation ainsi que les règles de gouvernance du champ sont transformées.

1-2 Les types de changement institutionnel

Les changements institutionnels peuvent prendre deux formes : un processus d'institutionnalisation par lequel les institutions émergent et un processus de désinstitutionnalisation dans lequel les institutions s'érodent et disparaissent.

1-2-1 L'institutionnalisation

Elle renvoie selon Jepperson (1991 : p 152) à la sortie d'une situation d'entropie (absence d'ordre), ou d'un contexte dans lequel les comportements ne sont pas sujets à l'autoreproduction ou sont reproduits grâce à l'action collective.

Dans cette définition, l'institutionnalisation est appréhendée comme un état auquel accèdent les arrangements sociaux ou les valeurs devenus désormais des institutions. Elle relate donc la création de l'ordre social et l'émergence des règles du jeu.

Une deuxième vision considère l'institutionnalisation comme un processus dynamique et inachevé (DiMaggio, 1988, p 152). Cette définition est axée sur une dimension processuelle et réserve une grande place à l'acteur et à l'action dans le façonnement des institutions.

Dans ce cadre analytique, la vision en processus assimile l'institutionnalisation au processus de légitimation (Suddaby et Greenwood, 2005).

Les règles du jeu sont donc créées au travers d'une lutte pour l'imposition et la justification de visions du monde qui dissipent l'incertitude et qui organisent les interactions sociales autour de schémas particuliers. La dimension stratégique de l'institutionnalisation en tant que processus transparaît au travers des processus de projection des intérêts des acteurs sur les institutions en train de se faire (Garud et al., 2002 ; Rao et al., 2003). Ainsi, l'institutionnalisation considérée comme un processus a une consonance conflictuelle et politique que relatent les processus stratégiques mis en œuvre par les acteurs.

1-2-2 La désinstitutionnalisation

L'institutionnalisme s'est originellement attelé à l'étude de la création et la production de l'ordre social. Ainsi l'accent s'est essentiellement porté sur l'institutionnalisation et ses effets à savoir la stabilité, la persistance et l'homogénéité de l'ordre social. Le processus inverse, celui de la sortie d'une situation d'autoreproduction de l'ordre social vers une situation d'absence ou de non reproduction de l'ordre social (Jepperson, 1991), n'avait pas été envisagé (DiMaggio, 1988 ; Oliver, 1992). Pour cause, l'institutionnalisme abordait la création de l'ordre social sous un angle fonctionnaliste et construisait une vision cadencée de l'ordre dans laquelle les processus de déstructuration n'ont pas lieu d'être.

En effet, l'institutionnalisme laisse entendre que les individus ne peuvent pas composer avec l'incertitude et l'équivocité et que de ce fait la création des institutions sert dans de telles situations à résoudre les problèmes d'action collective et de coopération (Berger et Luckmann 1967; Meyer et Rowan, 1977 ; DiMaggio et Powell, 1983 ; Douglas, 1986; North, 1990 ;

Scott, 1995 ; Weick, 1990, 1993, 1995). Les individus sont ainsi naturellement enclins à une quête d'ordre et automatiquement impliqués dans des processus d'institutionnalisation.

Cependant, ces visions occultent les forces d'instabilité et d'entropie qui agissent dans chaque système social (Oliver, 1992 ; Thiétart et Forgues, 1995) et dont la prise en compte est de nature à avoir des incidences importantes sur la théorie institutionnelle et sur la question du changement.

Les idées de stabilité et de persistance doivent être remises en cause et la vision cadenassée selon laquelle les acteurs subissent la contrainte des institutions et sont incapables de la remettre est appelée à disparaître.

Le changement institutionnel peut donc prendre la forme d'une désinstitutionnalisation ou d'une déstructuration définie comme l'érosion ou la discontinuité dans la légitimité d'une pratique organisationnelle institutionnalisée (Oliver, 1992 : 564).

La désinstitutionnalisation est considérée comme le maillon faible de la théorie néo institutionnelle qui révèle ses difficultés à composer avec le changement institutionnel.

Les explications de l'érosion des institutions mettent en effet en exergue les points d'achoppement et fournissent des pistes au travers desquelles des aménagements théoriques sont possibles.

Aussi, Oliver (1992) propose trois grandes sources de désinstitutionnalisation : des pressions politiques, des pressions fonctionnalistes et des pressions sociales.

Des pressions politiques engendrées par l'érosion de l'utilité que tirent les acteurs des institutions en place. Les pressions fonctionnalistes et technicistes jettent un doute sur la valeur instrumentale des pratiques institutionnalisées, présageant leur délégitimation. Selon Oliver, une telle remise en cause devient possible si l'ambiguïté autour des technologies et des pratiques sociales est dissipée, laissant place à des évaluations et des stratégies de nature purement technique (Das et Van de Ven, 2000). Cet argument se situe dans le prolongement de la thèse de Selznick (1957) de Meyer et Rowan (1977) et Tolbert et Zucker (1983), selon laquelle il existe une part d'éléments cérémoniaux dans l'environnement qui l'emportent sur les éléments techniques en présence d'ambiguïté ou d'équivocité et d'attentes sociales fortes.

D'après Oliver (1992) et Das et Van de Ven (2000), les éléments techniques peuvent s'exprimer à travers l'évaluation quand la part du cérémonial s'estompe.

La troisième source de désinstitutionnalisation est quant à elle de nature sociale, elle concerne les liens sociaux. La désintégration des liens sociaux et des structures inter organisationnelles explique aussi la déstructuration et l'effondrement des institutions, les liens sociaux étant les canaux par lesquels les pressions institutionnelles transitent (DiMaggio et Powell, 1983 ;

Fligstein, 1998 ; Hoffmann, 1999). L'absence d'interaction libère donc les organisations de la pression qu'elles peuvent exercer l'une sur l'autre et provoque une atrophie des institutions.

Une variable médiatrice importante est à intégrer dans l'étude des deux processus de désinstitutionnalisation et d'institutionnalisation. Elle consiste dans la nature et les caractéristiques du champ organisationnel. Ce dernier, comme nous l'avons souligné plus haut, est l'arène du jeu des acteurs. Il influence par ses structures cognitives et ses mécanismes de gouvernance la nature des interactions entre les acteurs. Il fournit paradoxalement les opportunités de changements et les ressources nécessaires aux acteurs dans leurs stratégies (Seo et Creed, 2002).

1-3 Les types de champs et le processus de changement institutionnel

Les champs organisationnels diffèrent selon leur degré d'institutionnalisation, la multiplicité des institutions (Dorado, 2005) et de leur histoire. On peut ainsi distinguer entre trois types de champ : des champs émergents, des champs matures stables et des champs matures et en crise (Maguire et al., 2004 ; Greenwood et Suddaby, 2006). La place et le rôle de l'acteur, ainsi que les processus de changement dépendent de la nature du champ.

1-3-1 Les champs matures stables

Dans ce type de champ le degré d'institutionnalisation est élevé et la congruence entre les acteurs est très forte. Le sens est homogène et les ressources critiques nécessaires pour la reproduction de l'ordre sont bien contrôlées par les acteurs au centre du champ. Il n'y a pas de place dans ces champs pour la contradiction ou le conflit entre les institutions. La dynamique endogène au champ est donc essentiellement orientée vers la reproduction des arrangements existants. Le changement institutionnel dans les champs matures et stables relève donc d'une réelle difficulté logique.

Dans l'impossibilité théorique d'expliquer le changement par l'interne c'est la piste des changements par les chocs exogènes qui a été privilégiée (Meyer et al., 1990 ; Hoffmann, 1999, ; Strang et Sine, 2002). Ces chocs sont fortuits. Le rôle des acteurs face aux chocs exogènes se limite à en faire sens a posteriori (Greenwood et al., 2002).

Ainsi, c'est dans ce type de champ que la question de l'agence et le rôle de l'acteur dans le changement sont les plus problématiques et le plus paradoxaux. Néanmoins, des travaux ont

tenté d'y répondre en invoquant le caractère paradoxal de l'agence stratégique qui tout en étant influencée par les structures existantes est tournée vers leur changement. Cependant, une telle notion, comme le soulignent Seo et Creed (2002), doit se conjuguer avec l'aspect contradictoire des institutions.

1-3-2 Les champs matures en crise

Il s'agit ici de champs matures à cause de leur histoire et de l'historique des processus de leur structuration. Au lieu de présenter une cohérence et une harmonie comme le font les champs stables, les champs en crise sont traversés par des forces d'entropie importantes ou des processus de structuration allant dans des sens divergents.

La crise amplifie la contestation des institutions existantes et affaiblit leur assise de légitimité. Dans ce type de champ, le conflit entre les acteurs est important, les ressources sont nombreuses et leur contrôle est moins uniformément distribué que dans les champs stables.

Le changement institutionnel dans ce genre de champ, pose moins de problèmes, du moins sur le plan théorique, dans la mesure où le degré d'institutionnalisation des formes sociales est faible et les bases de légitimité sont contestées. Les institutions sont par ailleurs multiples et en compétition.

L'acteur est décrit comme moins soumis aux pressions institutionnelles et plus prompt à saisir les opportunités de changement qu'offrent les crises.

1-3-3 Les champs émergents

Le trait le plus important dans un champ émergent réside dans l'absence de pressions institutionnelles et d'une histoire des interactions entre les acteurs.

Il en découle que la coordination et la coopération sont très limitées du fait de la non existence d'institutions établies et diffusées. Les bases de la légitimité des acteurs et des arrangements sociaux ne sont pas établies non plus et sont à construire en parallèle avec la structuration du champ.

Les champs émergents offrent un excellent terrain pour étudier l'origine et le processus d'institutionnalisation des nouvelles pratiques et des nouveaux arrangements sociaux. Ils mettent également en lumière les comportements stratégiques des acteurs impliqués dans une dynamique de construction d'institutions qui servent leurs intérêts (Garud et al., 2002).

Pour ce faire, les acteurs doivent résoudre les problèmes de légitimité et de coordination des actions collectives (Fligstein, 2001).

Maguire et al., (2004) montrent, au travers d'une étude de la naissance des pratiques organisationnelles dans le champ émergent de la défense des droits des sidéens au Canada, que les acteurs qui portent les nouvelles pratiques élaborent trois types de stratégies. Une première stratégie consiste dans l'occupation de positions leur permettant de s'adjuger la légitimité d'agir au nom du collectif. Dans un deuxième temps, les nouvelles pratiques sont théorisées et expliquées par la construction de sens, de cadres et de schémas cognitifs. *In fine*, l'institutionnalisation se produit en établissant des connexions entre les pratiques institutionnalisées, les valeurs et les routines de la communauté d'acteurs du champ.

En conclusion de cette section, nous pouvons réaffirmer l'importance du champ organisationnel et du processus de légitimation dans l'étude du changement institutionnel. Les deux concepts étant eux même liés comme le montre la typologie des structures du champ.

Le processus de désinstitutionalisation par la délégitimation et la question du changement dans les champs stables pointent toutefois les difficultés logiques de la théorie néo institutionnelle sur ces sujets. Ces difficultés ont stimulé un élan intellectuel important dans le sens de nombreux réaménagements théoriques et méthodologiques. Nous donnons dans la section qui suit une lecture détaillée des points d'achoppement autour de la question du changement et passons en revue les différents réaménagements proposés dans la littérature. Ces développements introduiront en temps voulu la vision et la contribution de ce travail à la question du changement institutionnel.

2-Le changement institutionnel au regard de la théorie néo institutionnelle sociologique

Comme nous l'avons souligné précédemment, la question du changement institutionnel suscite des difficultés logiques et méthodologiques.

Posée de cette manière, la problématique du changement institutionnel peut induire l'erreur de considérer la théorie néo institutionnelle comme une théorie statique qui n'expliquerait que la stabilité.

En réalité, les points d'achoppement autour de la question du changement institutionnel concernent des types particuliers de changement que la théorie traite d'une manière partielle.

Une analyse des différents types de changement institutionnel dans la théorie néo institutionnelle permettra d'identifier lesdites difficultés logiques.

2-1 Le changement institutionnel dans la théorie néo institutionnelle

La question qui a stimulé toute la réflexion institutionnaliste était au départ : « pourquoi les organisations se ressemblent-elles ? » (DiMaggio et Powell, 1983), déplaçant ainsi les réflexions dans les théories des organisations de l'explication de l'hétérogénéité et la diversité vers l'explication de l'homogénéité des formes et des pratiques organisationnelles.

Le processus qui explique cette convergence, appelé isomorphisme institutionnel, peut être décliné en trois types : coercitif, normatif et mimétique (DiMaggio et Powell, 1983). L'isomorphisme agit au sein du champ organisationnel. Les organisations à l'intérieur du champ sont soumises aux contraintes des institutions et doivent se conformer aux règles établies. L'isomorphisme est donc un type de changement qui explique la diffusion des formes et des pratiques organisationnelles au sein d'un champ faisant converger les organisations autour d'artefacts institutionnalisés. Par opposition, le changement non isomorphique n'est pas adossé à la pression d'une institution ni à la légitimité d'un acteur influent.

Une seconde distinction ressort de la littérature sur le changement institutionnel celle qui trace une ligne de démarcation entre la dynamique intérieure au champ, dans laquelle agissent les acteurs et les institutions, et des phénomènes exogènes, qui ne dépendent pas des institutions à l'intérieur d'un champ.

Le changement institutionnel peut ainsi être abordé selon deux axes. Le premier axe distingue entre le changement isomorphique et le changement non isomorphique. Le deuxième reprend la différenciation entre source de changement endogène et source de changement exogène.

2-1-1 Le changement isomorphique

Il s'agit de la position orthodoxe et originelle de la théorie néo institutionnelle. Les changements isomorphiques sont associés aux diverses pressions institutionnelles qui régissent un champ organisationnel entendu comme un ordre social local et autonome.

DiMaggio et Powell (1983) énumèrent trois types de processus isomorphiques. L'isomorphisme coercitif exercé par l'Etat, normatif émanant des professionnels et mimétique entre les organisations d'un même type.

L'Etat ayant le monopole de l'exercice de la violence légitime a la capacité d'imposer de nouveaux arrangements sociaux en les adossant à la force de la loi.

Les professionnels (les universités, les agences de rating et de normalisation, les analystes) quant à eux, sont perçus dans le champ comme étant la source légitime de production et de rationalisation des connaissances sociales. Ainsi, les professionnels théorisent les arrangements sociaux et leur donnent la légitimité nécessaire pour leur diffusion. Ces arrangements sont dès lors érigés en normes.

Enfin, le mimétisme est le processus selon lequel les organisations imitent les formes, les pratiques et les comportements d'autres organisations. L'isomorphisme mimétique s'exprime dans les situations de forte incertitude.

L'isomorphisme met ainsi en évidence des processus sociaux et cognitifs de rationalisation collective et de typification de pratiques et de formes organisationnelles qui permettent leur diffusion.

Le rôle de l'acteur dans le changement institutionnel isomorphique se restreint à l'enaction des institutions et sa marge de manœuvre pour dévier par rapport aux pressions est très réduite.

2-1-2 Le changement non isomorphique

Le changement non isomorphique s'appuie sur une diffusion qui échappe aux forces des trois processus d'isomorphisme précédemment décrits (Tolbert et Zucker, 1983). Le challenge réside dans l'explication de ces changements en se référant aux processus de la théorie néo institutionnelle de la construction de sens et de la légitimation.

La diffusion non isomorphique se fait ainsi dans un sens contraire à celui que promeuvent les institutions. Elle fait écho à une question cruciale dans les théories des organisations, celle de l'origine des formes et des pratiques organisationnelles (voir Munir, 2005 ; Suddaby et Greenwood, 2005).

Dans un changement de cette nature, les nouvelles formes émergent contre les pressions institutionnelles qui orientent la communauté vers la convergence autour des formes existantes considérées comme allant-de-soi (taken for granted). Elles peuvent émerger aussi dans un contexte de vacuité de pressions institutionnelles.

En effet, au stade d'émergence, les nouvelles formes apparaissent comme dépourvues de sens et de connaissances sociales qui les justifient (Suchman, 1995) ou d'une autorité reconnue qui impose leur adoption. Ces dernières font donc face à la fois à un problème de légitimité et à un problème de coopération pour la réalisation de l'action collective (Steinberg, 1999 ; Fligstein, 2001).

La problématique de la légitimité s'explique par ce que Weick (1990) qualifie d'équivocité et d'incertitude, qui accompagnent l'émergence des nouveaux artefacts technologiques. Dans la même veine, Kline et Pinch (1999) affirment que pendant les premières phases de leur émergence les technologies sont caractérisées par ce qu'ils appellent « une flexibilité interprétative ». La polysémie et la flexibilité interprétative entourent ainsi tout arrangement social émergent en raison des intérêts contradictoires des acteurs dans un tel processus (Suddaby et Greenwood, 2005 ; Zilber, 2007).

A ce titre, Greenwood et al., (2002), Maguire et al., (2004), et Munir (2005) insistent sur les processus de théorisation qui accompagnent l'émergence des nouvelles pratiques organisationnelles nécessaires à leur légitimation. Ce processus réserve une place importante aux stratégies d'acteur.

Un deuxième volet de ce processus consiste par ailleurs à résoudre les problèmes de l'action collective et de la coopération. Le rôle de l'acteur s'étend donc au façonnement d'une identité au niveau d'un groupe d'organisations qui lui permet la conduite d'une action collective (Steinberg, 1999 ; Fligstein, 2001). Le changement prend ainsi l'allure d'un mouvement social.

Les recherches au sein de la théorie néo institutionnelle fournissent deux perspectives qui permettent d'éluder la question de la diffusion non isomorphe : la première est exogène, la deuxième est endogène. La première se fait sans l'acteur tandis que la seconde -la perspective endogène- donne à l'acteur et à l'action une place essentielle dans la légitimation du changement. Loin de combler les lacunes de la théorie néo institutionnelle et de résorber ses difficultés autour de la question du changement, l'axe des explications exogènes versus les explications endogènes déclenche un débat vif sur l'appareillage théorique et les réaménagements théoriques nécessaires dans la théorie néo institutionnelle (Strang et Sine, 2002).

2 -1-3 Le changement non isomorphique par les chocs exogènes

L'autonomie du champ et son indépendance sont un principe fondamental dans la théorie néo institutionnelle. Les frontières du champ assurent la délimitation entre la dynamique interne du champ, basée sur le principe de l'interaction entre les organisations et l'encastrement de l'action, et l'extérieur du champ.

Dans cette vision du changement, les ordres sociaux changent suite à des événements déstabilisateurs et fortuits qui proviennent de l'extérieur du champ et qu'on appelle chocs (Meyer et al., 1990).

Les chocs peuvent prendre la forme de ruptures technologiques, de troubles sociaux ou de changements dans les schèmes de réglementations (Greenwood et al., 2002). L'idée qui sous-tend cette vision consiste à penser que la rupture de la dynamique d'auto reproduction de l'ordre social et les opportunités pour agir en faveur d'un changement ne pouvant pas venir de l'intérieur, à cause du fonctionnement cadencé des institutions, devraient provenir impérativement de l'extérieur et d'une manière hasardeuse.

Ainsi, les chocs sont une occasion pour l'entrée de nouveaux acteurs et pour une redistribution des ressources, amorçant ainsi la restructuration et la réorganisation du champ. Ils induisent de ce fait la rupture dans le processus d'autoreproduction des institutions existantes. L'émergence des nouveaux arrangements sociaux déclenche à son tour un nouveau cycle d'équilibre et de stabilité. Cette vision présente le changement sous la forme d'un équilibre ponctué (voir Van de Ven et Pool, 1995 sur les types de changements dans les théories des organisations).

L'érosion des institutions est attribuée essentiellement à des transformations dans l'univers technique : les technologie et les ressources matérielles. Meyer et al., (1990) montrent en effet que les changements révolutionnaires de second ordre (à l'échelle d'une industrie) sont induits par la rareté des ressources dans une niche donnée. Par ailleurs, Strang et Sine (2002) attribuent au changement dans les ressources la cause première de désinstitutionalisation des arrangements sociaux.

Les chocs déstabilisent donc l'ordre social et imposent une nouvelle réorganisation du champ. Le processus de construction sociale intervient a posteriori pour légitimer et donner du sens aux nouvelles formes (Greenwood et al., 2002 ; Strang et Sine 2002 ; Munir 2005). Les

acteurs s'investissent donc dans des stratégies de théorisation en vue de s'assurer de l'adhésion des autres autour des nouveaux modèles qui ont émergé suite au choc.

Cependant, cette vision pose de sérieux problèmes théoriques. En effet, expliquer l'émergence des institutions par les chocs exogènes trahit le processus fondamental de la théorie, celui de la construction sociale, et dépeint les nouveaux arrangements sociaux comme une réponse fonctionnelle au choc (Munir, 2005).

Ainsi, cette perspective du changement non isomorphe dévoie le processus central de l'institutionnalisation tout en restant fidèle à la vision cadenassée que la théorie institutionnelle réserve à l'acteur et à l'action.

L'insatisfaction à l'égard des explications par les chocs exogènes a pavé la voie à tout un courant de recherche tourné vers des sources de changement endogène au champ par la focalisation sur le rôle de l'acteur dans le changement non isomorphe. Ce courant est communément appelé l'entrepreneuriat institutionnel. Il s'inscrit dans la volonté affichée par des théoriciens illustres de la théorie néo institutionnelle à l'instar de DiMaggio qui a lancé le concept d'entrepreneur institutionnel dans son chapitre de 1988, de freiner les élans de développement de la théorie et de jeter plutôt un regard critique sur le chemin parcouru (Scott, 1987). La réhabilitation du rôle de l'acteur et de l'action dans la théorie néo institutionnelle est devenue depuis un enjeu et un impératif pour la théorie néo institutionnelle.

2-1-4 L'endogénéisation du changement institutionnel non isomorphe

Dans cette perspective, l'émergence et le changement des institutions sont dus à l'acteur, qui en agissant dans le sens de ses intérêts serait en position de changer les règles du jeu dans son environnement. Un courant de recherche au sein de la théorie néo institutionnelle est ainsi né, il a été intitulé l'entrepreneuriat institutionnel (DiMaggio, 1988 ; Beckert, 1999).

L'ingrédient principal d'une perspective endogène du changement non isomorphe est la dimension politique ou l'agence (entendue sous l'angle du rapport agent structure) (DiMaggio 1988, DiMaggio et Powell, 1991 ; Holm, 1995 ; Clemens et Cook, 1999, Seo et Creed, 2002, Fligstein, 2001).

En effet, la principale critique qui a été longtemps adressée à la théorie néo institutionnelle, réside dans son caractère apolitique et dans sa vision sur socialisée de l'action et de l'individu (Holm, 1995 ; Fligstein, 1998, 2001). Une vision qui a remplacé la main invisible du marché,

que prône l'économie néoclassique, par la main invisible de la culture et des structures supra individuelles (Westenholz et al., 2006).

En ramenant la société à la sociologie, selon les termes de Friedland et Alford (1991), la théorie néo institutionnelle a complètement occulté l'individu et les questions de pouvoir (Fligstein, [2001] souligne que la théorie de Bourdieu se démarque par l'incorporation du pouvoir dans l'analyse institutionnaliste).

Ainsi, la sociologie sans société s'est transformée en une sociologie sans individu ou plutôt en une sociologie d'individus « robotisés » par la culture. La théorie néo institutionnelle s'est ainsi trouvée sans une théorie de l'action et sans une théorie du pouvoir (Holm, 1995 ; Fligstein, 1998, 2001), juste capable d'expliquer comment les ordres sociaux sont reproduits et maintenus.

Le rôle de l'individu dans tout système social peut être analysé par rapport à un axe dont les deux extrémités sont l'individualisme méthodologique et l'encastrement culturel et structurel (Tolbert et Zucker, 1996 ; Fligstein, 2001). La théorie néo institutionnelle s'est originellement positionnée contre la première et a surdéterminé la seconde. Pour remédier à l'impéritie d'expliquer le changement endogène et non isomorphe, un retour à la première position, celle de l'individualisme méthodologique, ne peut cependant pas être envisageable sous peine de dénaturer la lecture sociale et culturelle de la théorie institutionnelle qui apparaît ainsi en proie au dilemme de l'agence versus l'encastrement (Seo et Creed, 2002). Il découle de ce constat la nécessité de réaménager la théorie néo institutionnelle avec l'objectif de la doter d'une vision endogène du changement non isomorphe comme le préconise le champ théorique naissant de l'entrepreneur institutionnel.

Pour résoudre le paradoxe de l'agence encadrée, les réaménagements théoriques nécessaires doivent porter sur deux volets : introduire le conflit et les contradictions entre les institutions et au sein des institutions d'un côté et se doter d'une théorie de l'action stratégique de l'autre côté (Friedland et Alford, 1991 ; Seo et Creed, 2002). Il est entendu que l'issue de ces réaménagements doit permettre d'expliquer le changement non isomorphe en se basant sur l'appareillage interactionniste et symbolique qui fait la marque de la théorie néo institutionnelle (Fligstein, 2001).

2-2 L'endogénisation du changement non isomorphe et les réaménagements théoriques

D'après Friedland et Alford (1991 : p 240) « une théorie adéquate de la société doit fonctionner à trois niveaux. Au niveau des individus en compétition et en négociation, au niveau des organisations en conflit et en coordination et au niveau des institutions en contradictions et en interdépendance ».

D'après cette lecture, l'acteur et l'action stratégique occupent une place prépondérante. Ils incarnent en effet la dynamique transformatrice liée à la diversité de sens, issue des contradictions et du conflit entre les institutions, en changement institutionnel (Seo et Creed, 2002). En conséquence, les acteurs apparaissent au regard de la logique de « l'agence encadrée » comme des exploitants des contradictions institutionnelles capables à partir de positions légitimes ou légitimées de construire des cadres cognitifs et de les diffuser. La construction de sens et sa légitimation demeurent évidemment les maîtres mots de la vision institutionnaliste.

La combinaison du concept de contradiction avec la réhabilitation de l'acteur permet ainsi de réconcilier l'analyse sociologique avec l'interactionnisme symbolique et la construction de sens dans une vision qui n'est ni subjective, ni fonctionnaliste, ni téléologique (Friedland et Alford, 1991).

Il est à noter que ce qui est proposé sous la bannière de l'endogénisation du changement se départit clairement du clivage entre la dynamique interne et externe du champ organisationnel. L'étiquette endogène renvoie d'une manière contextuelle au rôle actif réservé à l'acteur dans le changement institutionnel.

2-2-1 Les contradictions et les conflits entre les institutions

Ce principe appelle à repenser beaucoup de mécanismes et de processus dans la théorie néo institutionnelle comme l'homogénéité, la stabilité, l'autonomie, l'harmonie et le monolithisme des institutions. Le regard doit davantage être tourné vers l'hétérogénéité, la stabilité transitoire, l'interdépendance, le conflit et le caractère fragmentaire des institutions et de la culture. Il s'agit donc de mettre en lumière les sources de diversité du sens et des cadres cognitifs dans un système social et de montrer comment cette diversité participe au changement institutionnel.

2-2-1-1 La multiplicité des institutions et du sens

L'institutionnalisme est acquis à l'idée que les arrangements sociaux sont soutenus par des structures cognitives partagées par des acteurs en interaction. Ce soutien donne aux arrangements institutionnalisés le caractère « allant de soi » et assure, sans avoir recours à l'action collective (Jepperson, 1991), leur reproduction *ad vitam æternam*.

Cependant, au niveau local les acteurs participent activement à la reproduction de l'ordre social par l'énaction des scripts, définis comme des régularités dans les comportements (Barley et Tolbert, 1997).

Par ailleurs, la théorie néo institutionnelle semble exagérer les mécanismes ségrégatifs des formes organisationnelles et prête moins d'attention aux processus opposés de mixage et d'hybridation (blending) (Haveman et Rao, 2006).

Les formes hybrides, résultat de combinaison entre plusieurs sens d'organisation, révèlent donc l'existence de plusieurs logiques institutionnelles dans un même ordre social. La multiplicité de sens met en effet à la disposition des acteurs, un surcroît de matériel et cognitif à énoncer.

D'après, Friedland et Alford (1991), les ordres sociaux naissent de l'interaction et de l'existence de plusieurs logiques institutionnelles et de plusieurs institutions. Pour eux, la civilisation occidentale contemporaine est un produit de plusieurs institutions comme le capitalisme, la famille, l'Etat bureaucratique, la démocratie et le Christianisme. Ces institutions forment à la fois un ensemble interdépendant mais aussi mêlé de contradictions du simple fait de leur multiplicité et de l'évolution propre à chaque institution.

2-2-1-2 Les contradictions entre institutions

Si on admet que les institutions sont multiples, le principe de contradiction s'impose d'une manière naturelle. En effet, la multiplicité est un terrain propice à la concurrence entre les institutions et à leur différenciation.

L'évolution de l'histoire est un processus d'évolution d'idées et de référentiels contradictoires qui coexistent, se chevauchent et se neutralisent (Fukuyama, 1992). Le principe de la dialectique, que Hegel et Marx utilisent chacun à sa manière pour expliquer l'évolution de l'histoire, éclaire ainsi parfaitement le fonctionnement des ordres sociaux et des institutions. La concurrence et les contradictions sont d'autant plus importantes que les institutions et les logiques institutionnelles se veulent hégémoniques et qu'elles aspirent à régir tous les aspects

de la société. Tout système social se présente comme un assemblage de modèles ou de patrons (templates) (Greenwood et Hinings, 1996) d'arrangements et d'aspects sociaux reconnaissables et identifiables d'une manière standardisée comme la sexualité, l'éducation, la race ou l'identité. Ceci vaut aussi pour les organisations dont les traits et les formes sont aussi standardisées ce qui donne des thèmes comme la gouvernance, la structure, la stratégie, la culture etc.

Ainsi, ces typification subissent les pressions de plusieurs institutions qui se disputent le droit de les régir, de les organiser et de façonner leur sens (Sewell, 1992). Le développement de l'Etat bureaucratique dans beaucoup de pays musulmans a par exemple oblitéré l'emprise de la religion sur beaucoup d'aspects comme la fiscalité.

La dialectique des ordres sociaux fonctionne à deux niveaux : entre les institutions ou les logiques et au sein même des institutions. Les deux sources de contradiction sont liées car si une logique est en butte à des contradictions internes, elle est condamnée à la disparition et laisse du terrain pour les autres.

Sur ce point, la théorie néo institutionnelle apporte un éclairage intéressant sur la question de la dialectique. La contradiction peut en effet opposer deux univers de sens, mais elle peut opposer aussi l'existence même d'un sens social quelconque avec les déterminants techniques d'une tâche. Rappelons que la théorie institutionnelle est basée sur la distinction entre un environnement technique et un environnement institutionnel (Meyer et al., 1990) et elle est fallacieusement fondée sur la dichotomie de ces deux types d'environnements (Powell, 1991 : p 184).

La dimension symbolique s'exprime pleinement face à l'incertitude, aux attentes sociales fortes et à l'ambivalence de la technologie et des objectifs (Meyer et Rowan, 1977). Quand ces éléments sont dissipés et que les impératifs techniques deviennent déterminants le contenu idéologique et le sens social autour d'un artefact s'étiolent progressivement amorçant un changement institutionnel (Oliver, 1992 ; Seo et Creed, 2002).

Les univers techniques sont considérés comme tels à cause de leur fonctionnement qui obéit à des lois externes et naturelles, mais en réalité leur émergence qui se caractérise par des choix entre des alternatives et des scénarios, comme tout phénomène social, demeure sujette à des pressions institutionnelles (Powell, 1991 ; Rosenkopf et Tushman, 1994).

L'analyse du changement institutionnel doit ainsi prendre en compte le rôle de la pluralité et de la contradiction de sens disponibles aux acteurs en accordant plus d'intérêts aux rapports

entre les différents champs, à la mobilité des acteurs, et au rapport entre les deux univers technique et institutionnel.

L'agence, élément médiateur entre les contradictions et le changement institutionnel, constitue la deuxième rubrique du réaménagement théorique que nous développons dans cette section.

2-2-2 L'agence, l'acteur et l'action dans le changement non isomorphique

2-2-2-1 De la nécessité de l'action dans le processus d'institutionnalisation

L'endogénéité du changement implique nécessairement un rôle actif de l'acteur. Ce rôle consiste à exploiter les contradictions entre les institutions (Friedland et Alford, 1991 ; Sewell, 1992 ; Clemens et Cook, 1999 ; Seo et Creed, 2002) de façon à manier la pluralité de sens existant pour créer ou transformer les institutions.

La question de l'agence dans la théorie institutionnelle a suscité une série de réflexions et de tentatives de réaménagements théoriques. Ainsi, le constat est unanime : la théorie néo institutionnelle, dont l'apport majeur se situe au niveau de l'explication des phénomènes sociaux autrement que par les modèles utilitaristes, ne peut pas suffire à elle seule pour donner une vision complète du fonctionnement des institutions (DiMaggio, 1988 : p 151). Elle est en effet dépourvue de l'appareillage théorique idoine qui lui permette d'expliquer les origines des phénomènes sociaux (Strang et Sine, 2002).

La dimension politique et l'agence se sont ainsi imposées comme des thématiques qu'il est urgent de réviser et de repenser au sein de la théorie.

Les néo institutionnalistes ont toujours rechigné à considérer comme institutions les arrangements soutenus par le pouvoir (Powell, 1991). A l'opposé de l'ancien institutionnalisme, où le pouvoir et la politique sont prégnants (Stinchcombe, 1997), le néo institutionnalisme propose une lecture apolitique du fonctionnement des ordres sociaux. Une opposition entre phénomènes cognitifs et phénomènes politiques semble se dégager du néo institutionnalisme (Suchman, 1995). En effet, considérer les institutions comme « taken for granted », exclut toute logique de calcul et de choix d'acteurs.

Il est devenu acquis que davantage de place pour l'action stratégique et pour l'acteur doivent être aménagée dans les processus et les fondements de la théorie néo institutionnelle, à savoir la construction sociale et la légitimation. Ceci se heurte à une deuxième difficulté logique

d'ordre méthodologique. L'institutionnalisation a été longtemps considérée comme un produit et un état avec une vision dichotomique d'une variable qualitative : une structure est institutionnalisée ou ne l'est pas (Tolbert et Zucker, 1996).

Il s'agit d'une ambiguïté induite par la séparation entre la structure et l'action. De plus, la théorie néo institutionnelle ne présente pas l'institutionnalisation comme un processus inachevé et ne permet dès lors pas d'éclairer l'émergence et l'évolution des institutions (DiMaggio, 1988).

Dans cette veine de nombreux travaux ont insisté sur la nécessité d'appréhender l'institutionnalisation dans une visée dynamique en ouvrant la boîte noire de son fonctionnement en incluant l'action, à l'instar de Sewell (1992) avec sa théorie basée sur la transposition des schémas, Holm (1995) avec sa théorie des systèmes emboîtés (nested systems), Barley et Tolbert (1997) avec la théorie de la structuration et des scripts, Fligstein (1998, 2001) avec la théorie des acteurs compétents et Seo et Creed (2002) avec leur théorie de la praxis.

Une grande partie de ces travaux (le travail de Seo et Creed fait exception) est inspirée de la théorie de la structuration de Giddens (1987) et de la théorie de l'action pratique (Bourdieu, 1994) qui mettent en rapport dynamique la structure et l'action et qui présentent l'agence comme une action habituelle et continue inhérente au fonctionnement même des institutions (Sewell, 1992 ; Emirbayer et Mische, 1998).

Ainsi, les acteurs énoncent deux types d'actions : des actions programmées dictées par l'institution dominante et une action stratégique orientée vers le changement des institutions (Holm, 1995).

Les acteurs peuvent critiquer et avoir une attitude réflexive par rapports aux institutions, chercher des alternatives et agir dans le sens de la mobilisation d'une action collective pour les diffuser (Seo et Creed, 2002).

Dans ce contexte de coexistence de ces deux types d'actions et d'attitudes, réflexives et irreflexives à l'égard de la structure, se pose la question du contexte dans lequel ce type d'action, réflexive et stratégique, prend le dessus sur les actions programmées, ainsi que la question des ressources que les acteurs mobilisent pour créer et transformer les institutions.

Les réponses à ces questions sont à puiser dans les processus institutionnels. Elles nécessitent donc un appel aux bases interactionnistes symboliques, à l'encastrement culturel et historique de l'action et de l'acteur.

2-2-2-2 L'agence, la contradiction inter institutionnelle et le contexte de changement

La théorie néo institutionnelle est fondée sur une ontologie de la réalité caractérisée par l'équivocité (Fligstein, 1998, 2001). Ceci implique une vision de l'acteur en quête continuelle de sens afin de rendre l'environnement certain, stable et prévisible (DiMaggio, 1988 ; Berger et Luckmann, 1967). Pourtant, la reproduction de l'ordre paraît systématique et inconsciente dans la théorie. Les institutions sont ainsi des entités achevées et abouties qui transcendent le temps et qui sont invulnérables aux forces de déstabilisation pouvant provenir de l'environnement ou des acteurs.

Dans une pareille description, où les acteurs endossent d'une manière irréfléchie les schémas culturels et les énoncent automatiquement, la perspective d'un changement porté par les acteurs ne peut, dès lors, pas être envisageable.

Cependant, la reproduction des institutions ne peut pas être considérée comme automatique car elle est en réalité problématique (DiMaggio, 1988 : p 153 ; Barley et Tolbert, 1997).

Il convient ainsi d'intégrer trois sortes de variables ou de déterminants qui conditionnent la reproduction de l'ordre social : la contradiction entre les institutions (Seo et Creed, 2002), les événements de l'environnement (Munir, 2005) et la créativité des acteurs (Fligstein, 2001 ; Lawrence et Philips, 2004). La construction sociale de sens demeure l'élément médiateur fondamental entre ces variables et le changement institutionnel.

En effet, qu'il s'agisse des contradictions et du conflit entre des institutions ou entre l'institution et l'univers technique ou encore face à des événements de l'environnement, le besoin de créer du sens par les acteurs apparaît comme impératif.

Ce genre de situations génère de l'équivocité et incite les acteurs à chercher des solutions alternatives pour maintenir la stabilité de l'ordre et la prévisibilité de leurs interactions. Ces situations constituent par ailleurs l'occasion pour divers acteurs de proposer des solutions et des scénarios d'organisation par projection de leurs intérêts sur ces phénomènes émergents (Garud et al., 2002).

Le processus d'institutionnalisation se produit donc dans un climat conflictuel de confrontation entre plusieurs acteurs occupant des positions différentes dans le champ. Ce conflit est visible au travers de l'opposition dans les logiques et les cadres cognitifs que les acteurs défendent qui se manifestent souvent par des luttes discursives.

Ainsi, face à la montée des contradictions et des conflits et face aux événements de l'environnement, le processus d'institutionnalisation est orienté dans de nouvelles directions

de recherche de scénarios d'organisations alternatifs à cause de l'incertitude et de l'équivocité. Il est par ailleurs déterminé par les positions de pouvoir des acteurs qui y participent (Fligstein, 2001).

La troisième variable, la créativité des acteurs, décrit les processus par lesquels les entrepreneurs institutionnels développent et diffusent des innovations. L'institutionnalisation des nouvelles formes nécessite leur justification et leur explicitation auprès des acteurs. Comme nous l'avons précisé dans le premier chapitre, les nouvelles formes naissent sans connaissances sociales qui les soutiennent et qui les insèrent dans la réalité des acteurs. Dans ce contexte, la construction de sens et sa légitimation sont les processus médiateurs entre la source du changement, à savoir la créativité des acteurs, et le changement même.

La créativité des acteurs renvoie à leur potentiel de se projeter dans l'avenir et d'innover, un processus dont la conceptualisation reste subtile à saisir parmi l'ensemble de travaux sur l'entrepreneur. Les travaux sur l'entrepreneur institutionnel se sont en effet focalisés sur la création d'institutions par des challengeurs qui visent à changer les règles du jeu dans des champs matures (Hardy et al., 2000 ; Rao et al., 2003 ; Greenwood et Suddaby, 2006). Bien que dans ce contexte les entrepreneurs font preuve d'innovation, les fortes pressions institutionnelles réduisent beaucoup leurs marges de manœuvre. L'entrepreneuriat institutionnel est ainsi plus motivé par des comportements opportunistes que par des élans de créativité.

Les recherches ont par contre négligé l'entrepreneuriat dans les champs émergents (Maguire et al., 2004) et l'entrepreneuriat dans les champs stables initié par les acteurs au centre du champ (Greenwood et Suddaby, 2006). Dans ces deux cas de figure, les entrepreneurs moins sujets à des pressions institutionnelles font preuve de créativité en traduisant leurs intérêts en sens social en vue de le projeter sur les institutions en train de se faire.

Le changement institutionnel, qu'il soit le produit de l'activisme des acteurs, le produit d'un événement de l'environnement ou issue d'une exploitation des contradictions du champ ou qu'il soit le résultat de la créativité des acteurs, est basé sur deux processus entremêlés. Le premier est de nature politique, le second est de nature symbolique. En effet, la finalité du processus demeure la création d'un sens social et la théorisation des scénarios de changement. Le volet symbolique du changement pose donc la question de la nature des ressources nécessaires et des actions requises pour leur acquisition et leur transformation dans le cadre d'un changement institutionnel endogène. La portée politique et stratégique du changement

institutionnel transparait donc à travers les actions et les processus de maniement de sens par les acteurs. Cette thèse renvoie directement à la problématique soulevée dans ce travail.

2-2-2-3 Les ressources symboliques dans le processus de changement institutionnel endogène

La clef du changement institutionnel réside dans la construction de logiques d'action et d'organisation afin de légitimer des institutions émergentes.

La littérature recense deux sources de ressources que l'entrepreneur institutionnel peut utiliser dans un processus de changement : la culture (Swidler, 1986 ; Rao, 1998) et la production de discours (Hardy et al., 2000 ; Lawrence et Philips, 2004). Néanmoins, des liens peuvent être trouvés entre la culture et le discours (voir Alvesson et Karreman, 2000), mais ceci ne doit pas conduire à les confondre. Le discours permet en effet de mettre la culture en action il revêt par ailleurs une dimension stratégique désencastrée (Hardy et al., 2000 ; Maguire et al., 2004) à travers laquelle il permet de construire des identités et des motivations pour l'action collective.

La culture influence l'action et l'organisation des champs organisationnels en fournissant aux acteurs des schémas de connaissance et des cadres d'interprétation au travers desquels ils peuvent interpréter et comprendre leur monde. Le discours à travers la production de textes de langages et d'images objective cette vision du monde et la met en action dans le cadre des interactions entre les acteurs.

Deux idées essentielles sous-tendent cet argument. La première réside dans le fait de considérer la culture comme un « tool kit » (Swidler, 1986) qui fournit des briques (buildings blocs) pour la construction des schémas d'interprétation. La deuxième relate la mise en action de la culture ainsi que les processus qui permettent de construire à partir de ces briques les schémas d'interprétation et de les insérer dans la réalité des acteurs.

La production de discours relate cette dimension stratégique de la construction de sens et décrit les processus de maniement de la culture.

La réussite d'un changement institutionnel dépend de l'aptitude de l'entrepreneur et du porteur des nouvelles logiques d'action et d'organisation du champ à rendre un changement compréhensible et à convaincre une audience d'acteurs que le changement va dans le sens de leurs intérêts ou de leurs valeurs (Fligstein, 1997 ; Steinberg, 1999). L'entrepreneur se trouve

ainsi face à une audience qui statue sur la recevabilité du changement et conditionne sa réussite à son éventuelle adhésion au projet (DiMaggio, 1988).

Le processus d'entrepreneuriat tel que décrit ici passe par un échange symbolique entre l'entrepreneur et son audience basé sur la production de discours en vue d'expliquer le changement et d'intéresser les acteurs.

Dans les champs matures, les porteurs du changement ont besoin d'une connaissance fine et approfondie de l'équipement culturel des acteurs et d'une connaissance de la manière avec laquelle ces derniers conçoivent leurs intérêts à la lumière des logiques d'actions qui leur dictent leurs « stratégies d'actions » (Swidler, 1986) ou leur habitus (Bourdieu, 1972).

En effet, le changement institutionnel présente la particularité de se présenter, du fait de l'encastrement cognitif des actions et des logiques d'organisation, comme ayant les deux facettes du nouveau et du déjà vu ou du familier en dépit de la transformation des institutions. Les institutions n'émergent pas *ex nihilo*, elles sont des reconfigurations des institutions existantes fondées sur des principes d'analogie (Douglas, 1986) ou de schématisation du passé (Emirbayer et Mische, 1998). Les ordres sociaux sont pour cette raison emboîtés les uns dans les autres et les nouvelles formes émergentes puisent une certaine légitimité à la fois de l'impression de nouveauté qu'elles véhiculent mais aussi de l'impression de familiarité qui s'en dégage (Hargadon et Douglas, 2001).

Ainsi, la culture, par son caractère fragmentaire et sa vocation à être un « tool kit », fournit les blocs constitutifs à des entrepreneurs, légitimes et connaisseurs de l'équipement culturel et des intérêts de leurs audiences afin de construire de nouveaux schémas d'interprétation de la réalité qui vont permettre de soutenir de nouveaux arrangements sociaux ou produire de nouvelles logiques d'action et d'organisation dans un champ.

3- Conclusion et discussion

Dans ce chapitre, nous avons essayé de défricher la problématique du changement institutionnel en mettant en premier plan son lien étroit avec la notion de champ organisationnel et le processus de légitimation. Ainsi, les indicateurs du changement peuvent être identifiés par les dimensions du champ et sa structure. La première section dédiée à la définition du champ a montré que le changement institutionnel se traduit par une modification de la structure des acteurs, des mécanismes de gouvernance et du sens social et que ces changements influencent directement les frontières du champ, ses logiques d'action et

d'organisation ainsi que les ressources matérielles qui le constituent. En plus de présenter des définitions du changement institutionnel, cette partie avait des vertus méthodologiques qui consistaient à identifier des observables du changement institutionnel.

Comme nous l'avons souligné plus haut, la question du changement institutionnel recèle des difficultés théoriques et méthodologiques importantes qui constituent des pierres d'achoppement dans son analyse. Un passage en revue de ces difficultés a permis dans une seconde étape d'envisager les réaménagements théoriques nécessaires en rapport avec la question du changement dans la théorie néo institutionnelle.

Il en ressort en effet que la théorie néo institutionnelle bute sur l'explication du changement non isomorphe et endogène porté par des acteurs dans le cadre de projets de transformation du champ organisationnel. Cependant, le caractère apolitique et l'absence de la dimension du pouvoir de l'analyse néo institutionnelle condamnent les perspectives d'un rôle actif de l'acteur dans un tel processus.

Les réaménagements que nous avons proposé dans le cadre de la réhabilitation de l'acteur dans le changement non isomorphe ont porté sur deux volets : le premier consiste dans la question de l'agence, le second porte sur la contradiction et la multiplicité de sens et de logiques d'action dans un champ. L'acteur est ainsi décrit comme un exploitant des contradictions institutionnelles et interinstitutionnelles.

Le processus du changement prend ainsi une dimension stratégique évidente dans la production de nouveaux schémas d'interprétation et leur légitimation. Les ingrédients de ce processus stratégique consistent dans la configuration et la mise en action par le discours de blocs constitutifs provenant des cadres culturels déjà existants dans le champ. Nous avons aussi placé le changement institutionnel dans le cadre d'un rapport entre un entrepreneur ou des entrepreneurs en concurrence et une audience de laquelle dépendra la réussite du changement.

Il reste néanmoins que la notion de la création de sens et de schémas de connaissance, présentée de la sorte, ne décrit pas pleinement une vision stratégique de l'utilisation du discours. A l'instar de nombre de phénomènes organisationnels, son fonctionnement revêt le caractère d'une boîte noire reconnaissable à son résultat. Comme le fait remarquer Zilber (2007), peu de travaux décrivent d'un point de vue pragmatique l'utilisation stratégique du discours.

Ainsi, ce travail a pour ambition d'ouvrir la boîte noire de la construction de sens et des schémas d'interprétation en décrivant et modélisant son fonctionnement.

Pour ce faire, nous reviendrons essentiellement sur la production de discours comme processus de maniement de matériel culturel qui a pour objectif de légitimer auprès d'une audience particulière dans un champ organisationnel particulier de nouveaux arrangements sociaux ou de nouvelles logiques d'action et d'organisation.

Il s'agira donc de développer un modèle de l'utilisation stratégique du discours dans un contexte de changement.

Chapitre 3 : Les stratégies discursives ou l'utilisation stratégique du discours

Le changement institutionnel est présenté dans ce travail comme un processus de construction, projection et légitimation de sens et de cadres d'interprétation autour d'arrangements sociaux ou d'artefacts techniques émergents. Cette définition situe le changement dans les sillons de l'interactionnisme symbolique et des approches culturelles et cognitives qui constituent les fondements de la théorie néo institutionnelle.

Ainsi, le changement est porté par des acteurs qui sont constamment engagés dans une quête continue de création et de stabilisation de sens dans un univers marqué par les contradictions et le conflit entre les institutions et par la pluralité de sens.

De cette pluralité de sens et de logiques d'action et d'organisation et d'un contexte où les intérêts des acteurs les incitent à exploiter ces contradictions, naissent des opportunités de changement institutionnel stimulées par des événements de l'environnement ou par la créativité des acteurs.

L'agence dont il est sujet dans cette définition du changement, qui traduit sa portée stratégique et endogène, ne constitue donc pas un retour aux modèles de la rationalité locale des acteurs qui les présentent d'une façon désincarnée par rapport à leur réalité. Au contraire, l'agence transformatrice revêt paradoxalement un caractère encastré dans la mesure où les ressources qu'elle mobilise dans le cadre d'un processus de changement sont fournies et dépendantes des structures existantes (Seo et Creed, 2002). La formulation des intérêts par les acteurs et leur capacité d'agir dans le sens de leurs intérêts sont contraintes par des pressions institutionnelles, qui loin de les réduire à des fins et des moyens particuliers et prédéfinis, comme le préconisent certaines lectures sursocialisées (voir Scott, 1995), influencent l'envergure de l'espace social dans lequel les acteurs peuvent jouer et les ressources qu'ils peuvent manier pour réaliser les projets de changement dont ils sont porteurs.

Dans une visée symbolique, où la réalité ainsi que son organisation sont sous tendues par des schémas cognitifs et de sens social, et dans un contexte où les acteurs peuvent manipuler les symboles qu'ils présentent à leurs environnements externes, ces mêmes acteurs doivent être capables de produire et de contrôler ce même matériel symbolique (Powell, 1991 p : 190).

Le changement est dès lors, tributaire d'actions sur la réalité par l'utilisation stratégique du discours (Hardy et al., 2000 ; Lawrence et al., 2004 ; Maguire et al., 2004 ; Munir et Philips, 2005 ; Suddaby et Greenwood, 2005 ; Zilber, 2007).

Les travaux croisant les processus fondés sur la production de discours dans ses formes diverses (théorisation, narration, rhétorique) et le processus d'institutionnalisation connaissent depuis le début des années 2000 un engouement particulier (Philips et Hardy, 2002) qui représente un objectif double. Cet objectif consiste en effet à combiner dans un même processus la dimension politique et les processus symboliques de construction de la réalité. Ceci est d'autant plus prégnant quand il s'agit de lutte discursives qui opposent deux groupes d'acteurs comme le souligne Zilber (2007 : p 1050), où le sens est contesté et manipulé. Ce type de travaux reste cependant marginal, précise l'auteur qui cite le travail de Suddaby et Greenwood (2005) comme faisant exception.

Les situations d'équivocité et d'incertitude s'offrent à cet égard comme un terrain propice à la construction et à la mobilisation de logiques d'organisation alternatives. En présence d'équivocité, inhérente à des événements de l'environnement ou à de nouvelles technologies, les possibilités d'interprétation et de façonnement de la réalité sont multiples.

Le discours apparaît dès lors comme le medium et la ressource permettant aux acteurs porteurs de changement de projeter leurs intérêts sur des phénomènes émergents pour influencer l'organisation du champ selon leurs intérêts.

Ainsi, en combinant l'analyse du discours à l'analyse institutionnelle nous espérons introduire la dimension politique très prégnante dans l'analyse critique du discours (voir Fairclough, 1992 et Fairclough et Wodak, 1997) et revenir aux fondements interactionnistes de la théorie néo institutionnelle pour expliquer le changement et la dynamique institutionnelle.

L'intégration des phénomènes discursifs dans l'analyse institutionnelle est en effet considérée par beaucoup comme un retour aux sources de la théorie néo institutionnelle avec les travaux de Berger et Luckmann (1967) qui insistent sur le rôle du discours dans la construction et l'objectivation du sens social (voir Philips et al., 2004 ; Munir et Philips 2005).

Reste cependant à montrer comment les acteurs mettent en stratégie la production de discours au service de leurs velléités de changement des règles du jeu d'une part et de montrer d'autre part comment la production de discours exploite les contradictions et les conflits entre les institutions en vertu du paradoxe de l'agence encadrée.

Nous commencerons ce chapitre par une revue de littérature des travaux sur le discours dans les approches issues de la sociologie et de la philosophie de la linguistique ainsi que la mobilisation du discours dans la théorie néo institutionnelle.

Nous prolongerons le développement sur la relation entre le discours et le processus de légitimation et introduirons la perspective stratégique dans la production du discours dans le changement institutionnel.

1-Le discours et l'institution : le discours comme structure et processus

L'idée maîtresse sur laquelle se base ce développement réside dans le lien entre le discours d'un côté et la formation et le fonctionnement des institutions de l'autre.

L'institution, comme le soulignent Philips et al., (2004), est construite par le discours et non au travers de l'action. Cependant, cette relation n'est pas bijective pour autant et toute activité discursive ne conduit pas nécessairement à la production d'institutions ou à leur transformation.

A cet égard, il faut considérer les types de discours et les conditions dans lesquelles ces derniers interviennent dans une dynamique de changement institutionnel. Un deuxième écueil que l'analyse de discours dans le cadre d'un changement institutionnel doit éviter consiste dans les risques d'une vision volontariste et d'un sur constructionnisme de la réalité au travers du discours (Conrad, 2004). Sur ce point nous aborderons le discours dans une perspective dialectique et dialogique, c'est-à-dire le discours comme constituant des institutions mais aussi comme système de pratiques et d'éléments constitués par les institutions.

Pour embrasser le rapport entre institution et discours sous ses différentes facettes deux corpus théoriques la sociologie et la philosophie de la linguistique et la théorie néo institutionnelle seront mobilisés.

1-1 Définition et conceptions du discours

D'une manière générique le discours renvoie à la formation de systèmes stables ou non stables de production, de création et de maniement du langage et à ces mêmes systèmes où se juxtaposent des objets, des sujets, des thèmes, des énoncés et des théories (Foucault, 1969).

De ce fait le discours peut être analysé comme à la fois une structure et un processus (Van Dijk, 1997 a et b). Il est parallèlement à cette dualité, sans s'y confondre ni s'y opposer, un contenu et un contenant, une matérialité et une substance, une distinction que justifie la dualité de l'univers discursif, le texte écrit et parlé, et l'univers extra discursif, constitué du sens, des identités et des connaissances dont le discours peut être un véhicule.

Le discours comme contenant renvoie au contexte qui abrite l'événement discursif et qui lui assigne parfois une matérialité qui permet son stockage et sa diffusion.

Ainsi, le texte, la conversation, les interviews, la narration (histoires, reportage, commentaire sportif, etc. voir Ochs, 1997), les images, la vidéo, le roman, la bande dessinée, le courrier, le courriel et bien d'autres supports renferment différents types de langage.

Parmi ces différents contenants, il existe des contenants interactifs dans lesquels la production du discours est spontanée, comme dans la conversation ou l'interview, très prisés en ethnométhodologie, et des contenants qui relèvent plus d'objets verbaux ou langagiers comme les lettres ou la narration (Van Dijk, 1997 a).

Outre, le caractère interactif ou d'objet du discours qui renvoie au rapport entre l'auteur et l'audience, la nature du support du discours peut influencer le degré de la diffusion de ce dernier et sa dissémination auprès de l'audience. Si les conversations et les lettres relèvent de la sphère privée, d'autres artefacts comme les journaux, la télévision et les médias de masse d'une façon générale touchent quant à eux une audience publique large. Ces contenants sont sujets à des contrôles quant à leur diffusion et à leur accès. Ils constituent ainsi des terrains de luttes et d'hégémonie.

C'est en cela que l'imprimerie au Moyen Age a favorisé la diffusion d'idées et de connaissances nouvelles au grand dam de l'Eglise et c'est en cela que le contrôle des médias suscite aujourd'hui un débat sur la liberté d'expression et sur la démocratie. C'est en cela aussi que l'accès aux œuvres culturelles est garanti par la loi, à l'instar de la présence de la production française à la télévision.

Le discours représente aussi un contenu lorsqu'il est appréhendé dans son rapport à l'univers extra discursif. Les fonctions extra discursives renvoient à la capacité du discours à créer des identités, des connaissances sociales, des relations sociales, des croyances, des énoncés autour d'objets et de sujets sociaux (Fairclough, 1992). Autrement, le discours comme contenu se présente aux acteurs en interaction comme une ressource et une base pour la création de sens social et comme un vecteur d'idées et d'idéologies.

Quand la production de discours s'institutionnalise, elle se manifeste au travers de régularités et de manières standardisées de créer des énoncés et de ramener des objets et des sujets ; elle forme un système stable et cohérent de la réalité appelé ordre de discours (Foucault, 1969).

Ainsi, la médecine, l'économie, la technologie sont d'après Foucault des formations discursives qui renvoient à des régularités dans l'interaction entre énoncés, concepts, objets, sujets et théories.

D'autres catégorisations des ordres discursifs peuvent englober des discours rattachés à des valeurs, comme le discours humaniste ou romantique, à des idéologies particulières, comme le discours marxiste ou féministe, à des époques historiques particulières comme le discours moderne ou contemporain.

Les ordres de discours sont décelables grâce à des référents qui renvoient aux référentiels culturels et de connaissances qu'incarne le contenu du discours. Ainsi, le contenu prend tout son sens dans un contexte où l'audience et le locuteur partagent un ensemble de connaissances et d'expériences sociales.

Au cœur de la notion d'ordre discursif ou de formation discursive se situe le processus d'interprétation et de consommation du discours. En effet, c'est au travers de schémas d'interprétation particuliers basés sur l'expérience et sur le partage de connaissances qu'un type de discours est reçu et consommé comme le souhaite son producteur. La production de discours est ainsi interactive par essence.

Dans la mesure où les institutions sont formées par le discours et sont activées par le discours (Berger et Luckmann, 1967), l'ordre social structuré par les institutions apparaît par ailleurs comme étant structuré par des ordres de discours.

Les ordres de discours colonisent les sujets et leur réalité, s'imposent comme une grille de lecture et de compréhension des problèmes et de leurs solutions et comme une démarche d'investigation et d'identification de ces mêmes problèmes. En marge de l'aspect structuré et structurant plus au moins formalisé, comme celui des sciences ou des grandes idéologies (jacobinisme, marxisme, libéralisme etc.), le discours appréhendé dans sa substantialité fournit les ressources que les acteurs énoncent et mobilisent dans leurs interactions sociales.

Le discours constitue donc, par ses différentes facettes, un objet transcendant plusieurs champs de connaissance en sciences humaines et sociales allant de la linguistique, qui étudie le texte et les structures grammaticales, à l'analyse macrosociologique qui étudie les pratiques discursives et leur rapport avec les structures sociales, à l'instar de l'œuvre de Foucault, et aux approches microsociologiques qui voient dans le discours un ensemble de pratiques

sociales que les acteurs activent et gèrent au cours de leurs interactions quotidiennes leur permettant de faire sens de situations routinières (Fairclough, 1992).

Afin d'appréhender le discours dans son rapport avec l'institution et le changement, Fairclough (1992) propose de considérer le discours sous trois facettes : un texte, des pratiques discursives et des pratiques sociales.

Le discours comme texte renvoie aux structures grammaticales, au style, aux mots et expressions qui le constituent. Il est aussi des pratiques discursives renvoyant à la manière avec laquelle il est produit, diffusé et consommé. Finalement, le discours peut être conçu comme une pratique sociale en rapport avec les relations de pouvoir.

L'auteur combine ainsi trois dimensions dans le cadre de ce qu'il appelle la TODA (Textual oriented discourse analysis), une analyse de discours basée sur l'analyse du texte. La TODA considère les trois conceptions du discours comme inter-reliées. Nous donnerons lecture des définitions de chaque niveau ainsi que des liens qui existent entre eux.

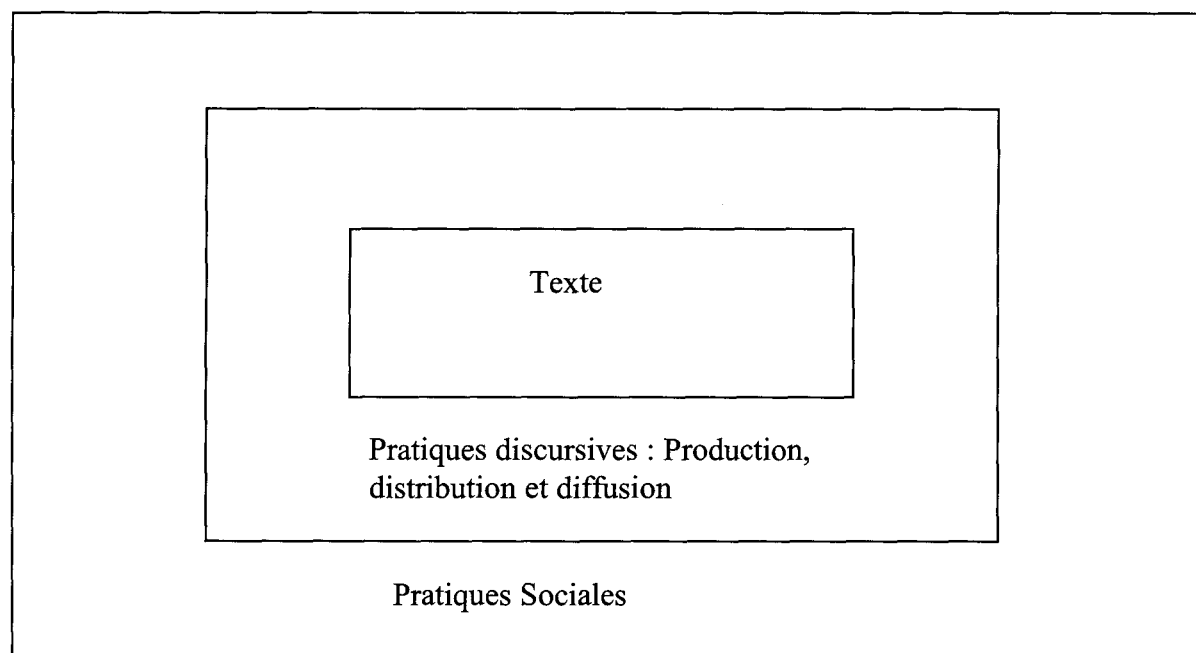


Figure 1 : La conception tridimensionnelle du discours d'après Fairclough (1992 : p 73)

1-1-1 Le discours comme texte

Le discours renvoie au vocabulaire, à la grammaire, à la cohésion et à la structure du texte. La grammaire décrit comment le vocabulaire est agencé dans des phrases et des clauses, la cohésion renvoie à la manière dont les clauses et les phrases sont liées, enfin la structure du texte relate des propriétés générales du texte (Fairclough, 1992).

Nous focaliserons l'analyse sur la dimension du vocabulaire et son rapport avec l'élément le plus important de l'univers extra discursif, à savoir le sens social et la cognition.

Le vocabulaire renferme l'ensemble des référents et des signifiants d'un texte. Nous insisterons ici sur la portée sémantique des mots et des processus, de nature stratégique, qui président leurs choix.

Ainsi, l'idée centrale dans ce paragraphe se situe dans la possibilité donnée aux acteurs de choisir un vocabulaire qui véhicule un sens social particulier à l'audience envers qui est dirigé le discours.

En toile de fond de cette assertion réside un choix ontologique important, celui qui reconnaît au discours une capacité de créer la réalité sociale par la construction d'identités et de connaissances sociales. Le vocabulaire permet à cet égard d'interpréter et de produire des logiques institutionnelles et des visions de la réalité sociale (Suddaby et Greenwood, 2005) et de construire des identités et des relations sociales (Fairclough, 1992).

En effet, par le maniement de mots et d'expressions, les acteurs arrivent à produire des énoncés stables autour de thèmes particuliers, d'objets, de préoccupations ou de sujets divers. Ces énoncés forment des répertoires discursifs qui servent comme base pour interpréter la réalité (Steinberg, 1999).

Ainsi l'analyse textuelle permet de répondre aux questions « de quoi est-il sujet » et « quel sens donner à ces sujets dans le discours » (Van Dijk, 1997, a).

Toutefois, toute production discursive ne véhicule pas forcément du sens. Si toute institution est construite au travers du discours, tout discours n'est pas forcément générateur de sens et d'institution. En effet, Alvesson et Kärreman (2000) soulignent à juste titre cette problématique de la connexion entre le système discursif et le système extra discursif et proposent de considérer la variété d'approches dans le discours selon deux axes. Le premier distingue entre un discours lié au sens (related) et un discours qui n'est pas lié au sens (unrelated). Le deuxième axe décrit le niveau d'analyse de la réalité en distinguant entre un discours micro (au niveau des interactions entre un petit nombre d'individus et dans un

contexte très local) et le discours macro que les auteurs appellent « Discours » (avec un « D » en majuscule).

Quand il n'est pas relié, le texte relève plutôt de pratiques linguistiques et verbales standardisées selon des cadres d'interaction particuliers, permettant aux acteurs d'une même communauté d'interagir, de reconnaître certaines situations. Ce type d'activités discursives est dès lors une reproduction et une activation de routines qui n'ont pas d'incidence sur la sphère extra linguistique.

Le discours qui n'est pas relié au sens ne sollicite donc pas non plus les subjectivités des acteurs engagés dans une interaction sociale. Les conversations ritualisées ou individuelles (voir Fairclough, 1992) peuvent être catégorisées dans cette classe de discours.

Quand la production de discours est réfléchie et quand elle propage des idées nouvelles, qu'elle déconstruit les institutions en place ou construit des identités pour une action collective (Steinberg, 1999), la sphère discursive influence directement la sphère extra discursive, interférant par là dans les processus d'institutionnalisation. Ce discours transcende ainsi la réalité subjective et intersubjective vers des niveaux de réalité générique (sur la théorie des niveaux de la réalité voir Wiley, 1988).

Le second axe dans la typologie d'Alvesson et de Kärreman (2000), oppose un discours circonscrit à un niveau micro et un discours macro qu'ils notent « Discours ». Il ne s'agit pas ici d'une hiérarchisation du discours en niveaux de réalité mais plutôt du niveau de réalité que le discours interpelle. Le micro discours est un discours qui renvoie ainsi à une réalité subjective ou intersubjective, il est circonscrit à des contextes micro comme la conversation. Le grand Discours et le méga Discours renvoient aux ordres de discours dans le sens de Foucault, c'est-à-dire des énoncés stables comme le discours sur la féminité, le discours sur la sexualité, etc.

Le Discours et le méga Discours mettent donc en action des énoncés s'articulant autour de sujets et de thèmes transcendants et objectivement reconnaissables par une communauté. Ils renvoient à des réalités génériques.

La combinaison des deux axes, rapport du discours au sens et niveau de la réalité désigné dans le discours, donne la catégorisation suivante du discours considéré comme texte.

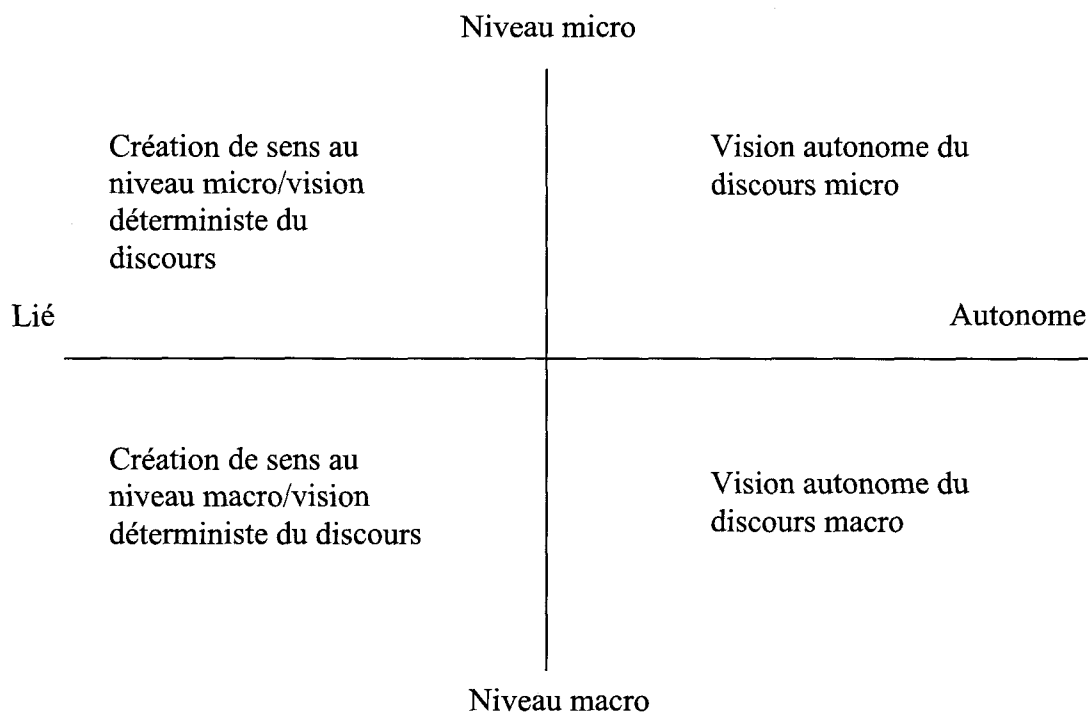


Figure 2 : Catégorisation du discours selon la relation au sens et au niveau de la réalité, extrait de Alvesson et Kärreman (2000).

Une analyse textuelle qui s'intéresse à l'étude de la production discursive dans un contexte de changement institutionnel doit donc adopter une vision déterministe du discours macro. Ceci revient à s'intéresser aux ordres de discours véhiculés par le Discours et par le Méga Discours qui établissent bien évidemment des liens avec la sphère discursive en mettant en question l'ordre social. Cependant, la problématique du rapport entre l'ordre micro et l'ordre macro peut interférer dans ce choix en présentant le discours micro lié comme un levier de changement institutionnel. Ce débat ne se pose pas dans la théorie néo institutionnelle qui reste cantonnée à une vision holiste de la société.

1-1-2 Les pratiques discursives

Les pratiques discursives englobent la production, la diffusion et la consommation du discours (Fairclough, 1992 ; Hardy et Philips, 1999) ; Hardy et al., 2000). Ces différents processus varient selon des types particuliers de discours dans des contextes sociaux particuliers.

Les pratiques discursives obéissent en effet à des codes et des règles déterminés par des structures représentées par des genres ou des registres (Eggins et Martin, 1997 ; Orlikowski et Yates, 1994).

Les genres de discours sont définis en fonction de la stabilité des modèles et des schémas d'interaction linguistiques et en fonction de leur rôle social tel que prescrit par la culture (comment demander son chemin, comment s'adresser à une personne plus âgée, etc.) (Eggins et Martin, 1997).

Les genres agissent comme des cadres institutionnalisés pour l'action sociale qui façonnent les pratiques de communication et l'usage du discours par les membres d'une communauté (Orlikowski et Yates, 1999).

Eggins et Martin (1997) distinguent ainsi entre trois critères d'identification de la structure linguistique d'un discours à l'intérieur d'un genre. Le premier critère décrit le degré de formalisme du texte. Il renvoie à l'usage des références personnelles, aux verbes d'action et au degré de complexité des phrases. Les textes écrits présentent par exemple un degré de formalisme plus important que le discours parlé.

Le deuxième critère a trait à l'expression d'attitudes et à la présence ou l'absence de jugements et d'évaluations dans le discours. Enfin, le discours selon les connaissances supposées détenues par l'audience peut inclure un vocabulaire et des référents ou des marqueurs techniques qui renvoient à des expériences précises.

L'aspect structuré du discours selon ces trois critères explique les différences dans les choix lexicaux et le style du discours au regard du contexte social. Ainsi, comme le montrent Tannen et Wallat (1986), la structure de discours est enactée différemment selon le cadre d'interaction sociale. En effet, durant l'observation d'une pédiatre en consultation en présence de la mère de l'enfant et d'une caméra qui filme la consultation pour produire un document pédagogique, les auteurs notent que la pédiatre adapte la structure de son discours selon qu'elle s'adresse à l'enfant, à la mère ou à la caméra. Ainsi, il existe des manières bien codifiées et institutionnalisées dans la production et la perception du discours se traduisant par le choix des termes, du style, du ton, etc.

Au-delà de l'existence de ces codes et de leurs impacts sur le choix de la structure linguistique du discours, leur violation s'offre comme un levier de changement dans l'interaction entre la structure du discours et les cadres d'interaction.

La dimension sociocognitive de la production et de la consommation du discours est prégnante: elle l'est d'autant plus qu'elle met en évidence le lien entre les cadres cognitifs des acteurs en interactions discursives et les cadres mentaux à une échelle macro.

1-1-3 Les pratiques sociales

Dans ce troisième élément de la conception de Fairclough (1992), il est question du rapport entre le discours et l'ordre social appréhendé sous l'angle du pouvoir, de la domination, de l'idéologie et de l'hégémonie. Au prolongement de cette analyse qui se veut critique se situe la problématique sociologique de la production de l'ordre social et de l'instrumentalisation du discours à des fins de production et de maintien de relations de pouvoir et de domination.

La production de discours à des fins idéologiques consiste en des constructions discursives qui influencent les pratiques discursives ; ces dernières, par ricochet, contribuent à produire, à reproduire ou à transformer des relations de domination (Fairclough, 1992 : p 87).

Il existe toute une tradition de recherche appelée l'analyse critique du discours dont l'objet est l'étude du rapport entre le discours et le pouvoir et le rapport entre le discours et l'idéologie.

L'idéologie est présente dans les conventions et les structures qui influencent les processus sociocognitifs liés à la production et la consommation du discours. Elle assigne des identités aux sujets et s'impose comme la source des grilles et des schémas de connaissance au travers desquels les problèmes sociaux sont identifiés et résolus. Van Dijk (2006 a) montre comment les événements du 11 septembre 2001 avaient conduit à l'émergence d'une idéologie guerrière contre le terrorisme islamiste et comment cette rhétorique a été instrumentalisée par le gouvernement Bush pour amener les Américains à expliquer d'autres préoccupations du pays en se référant à la rhétorique de la lutte contre le terrorisme.

Cet aspect de l'analyse critique met en évidence les aspects de manipulation et de contrôle des cadres mentaux de l'audience par le truchement de stratégies discursives mises en œuvre par des acteurs qui abusent de leur pouvoir à des fins illégitimes (Van Dijk, 2006, a). Une production discursive fondée sur la manipulation intervient par ailleurs dans un contexte d'asymétrie ou d'absence d'information pouvant contrebalancer les arguments du manipulateur ainsi que de forte émotion.

Dans ces cas et eu égard à la légitimité des producteurs de discours et le contrôle qu'ils exercent sur l'accès au discours public, l'audience se trouve dans une situation d'incapacité de résister au message produit.

La finalité de la manipulation demeure la reproduction des rapports de domination en empêchant les individus de penser différemment du système. Le changement passe par la production d'un discours contradictoire et par l'orientation des cadres mentaux vers d'autres façons d'interpréter la réalité. C'est ainsi que dans *1984* de Georges Orwell, le renversement du régime de Big Brother pour Winston Smith ne peut venir que des prolétaires qui ne sont

pas enrôlés dans l'idéologie du parti. Les membres externes du parti, qui constituent avec les prolétaires la majorité des habitants de l'Océania, sont entretenus dans une réalité mystifiée faite d'ennemis fictifs et d'événements d'actualité montés de toute pièce par le parti. Big Brother contrôle l'information, contrôle le discours public, entretient le sentiment de haine chez les individus : il est ainsi parvenu à coloniser les esprits.

D'autres actions sur les cadres mentaux peuvent être néanmoins considérées comme légitimes, elles passent par le jeu de la persuasion et non de la manipulation. La persuasion s'analyse dans un cadre politique de lutte d'intérêts (Suddaby et Greenwood, 2005). Elle est plus proche des problématiques du changement institutionnel.

Les notions de pouvoir, d'idéologie et d'hégémonie sont relativement peu présentes dans la littérature de la théorie néo institutionnelle. En effet, il y est davantage question de politique ou d'agence et de conflit d'intérêts dans des contextes où les normes sociales qui définissent ce qui est légitime et ce qui ne l'est pas sont fortes.

L'action sur les cadres mentaux au niveau des phénomènes organisationnels relève davantage de production de stratégies discursives de maniement de textes et de vocabulaires dans le but de façonner les cadres mentaux d'une audience censée donner une caution de légitimité à un changement.

De ce fait, la notion de cadres mentaux et l'action éventuelle exercée sur ces cadres constituent le point de jonction entre l'institution, le discours et le discours comme action symbolique sur la réalité.

Nous développerons dans la paragraphe suivant le lien entre ces concepts avant de les aborder dans une visée stratégique tournée vers la question du changement.

1-2 Le discours et la cognition sociale

La dimension cognitive est la marque de la théorie néo institutionnelle, elle est le fruit de ses connexions avec la phénoménologie et les approches culturelles (Scott, 1987).

Le processus de construction sociale de la réalité de Berger et Luckmann (1967) et l'encastrement culturel et social de l'action et des formes et structures organisationnelles (Zukin et DiMaggio, 1990) révèlent l'ancrage cognitif de l'institutionnalisme sociologique.

Le langage occupe une place importante dans la théorie néo institutionnelle. Berger et Luckmann (1967) lui accordent d'ailleurs un rôle important comme processus d'interaction et comme processus d'objectivation du sens social.

Dans la même veine que l'analyse critique du discours, la théorie néo institutionnelle adhère à la thèse d'une connexion entre le discours avec les pratiques et les structures sociales. Ce qui, par ricochet, oriente l'analyse du discours vers un niveau macrosociologique, celui que Alvesson et Kärreman (2000) appellent Grand et Méga Discours, eu égard à la dimension structuraliste de la théorie néo institutionnelle (DiMaggio et Powell, 1983).

Seront exclues de cette analyse les interactions entre le discours et la cognition individuelle qui couvrent les échanges dans des genres comme la conversation ou les interactions personnelles quotidiennes et qui appréhendent le discours sous son aspect de signes permettant d'accéder à la subjectivité des acteurs (Berger et Luckmann, 1967).

De ce fait, la cognition dont il sera question dans ce paragraphe sera essentiellement sociale, orientée vers une conception organisée qui la décrit comme un ensemble de cadres et de schémas mentaux (Condor et Antaki, 1997 ; DiMaggio, 1997 ; Steinberg, 1999). Nous insisterons donc sur la capacité du discours à créer des connaissances sociales, à les objectiver, à les organiser sous forme de systèmes cohérents de sens et à activer des connaissances sociales anciennes enfouies dans le conscient et la mémoire collective des acteurs. Le discours permet donc de mettre la cognition et la culture en action (Fairclough, 1992 ; Heracleous et Marshak, 2004).

1-2-1 Production de discours et production de connaissances

Le discours est composé de signifiants et de référents (du texte) autour d'objets et de thèmes qui permettent aux acteurs de produire des énoncés pour décrire, nommer, classer et répertorier la réalité (Foucault, 1969 ; Johansson, 2006).

D'après Conrad et Antaki (1997), la cognition sociale se décline en deux processus centraux : la catégorisation et la construction des schémas ainsi que l'inférence sociale qui permet aux acteurs de développer des jugements sur la base de leur stock de connaissances. Le rapport entre le discours et la cognition est donc dual. Le discours apparaît comme à la fois constituant de la réalité mais aussi constitué par les structures existantes (Fairclough, 1992 ; Johansson, 2006).

Le discours produit les cadres et les schémas, d'où son aspect constituant. Ces mêmes cadres seront à leur tour la base de production d'informations et de jugements de la réalité ainsi que des logiques d'action et des logiques d'organisation.

Lawrence et Philips (2004) donnent une illustration de ce rapport dans leur étude de la structuration d'un champ de magasins qui donnent des baleines dans des aquariums en spectacle aux Etats-Unis. Une telle activité était impossible du temps où la baleine était perçue comme un monstre des mers, dangereux et un symbole du mal. Cette perception se résume dans l'image de Moby Dick du roman de Melville adapté au cinéma par John Huston en 1956. Mais avec les menaces d'extinction de la baleine et les actions des organisations comme Greenpeace, l'image de Moby Dick laissa place à Willy, la petite baleine gentille. Cette évolution s'est ainsi accomplie grâce à la naissance d'un « Discours » nouveau autour des baleines. Ainsi, un nouveau schéma d'interprétation et de compréhension est créé permettant des inférences sociales différentes.

Cette transformation culturelle et cognitive a créé ainsi une opportunité pour une action économique qui a donné naissance à cette nouvelle industrie devenue cognitivement acceptable grâce à la création de nouvelles connaissances.

Le discours constitue ainsi des signes que les acteurs interprètent pour créer des connaissances et des catégories cognitives qui vont agir comme des catégories naturelles en permettant la production d'énoncés stables. Cependant, la production de connaissances au travers du discours ne relève pas seulement des pratiques discursives de production, de diffusion et de consommation des discours. Si Alvesson et Kärreman (2000), avec leur typologie des niveaux de discours et du rapport entre discours et sens social, mettent en évidence que seuls les grands Discours et les mégas Discours permettent de construire de nouvelles connaissances sociales diffusée et partagée il n'en demeure pas moins que d'autres éléments et d'autres processus médiateurs de nature sociopolitique entrent en ligne de compte. En effet, selon Van Dijk (2006, a), le contexte social, la position et le statut du producteur de discours par rapport à son audience sont déterminants dans le processus de production de connaissances par le discours. Il montre au travers de l'analyse du discours de Tony Blair devant le parlement sur l'invasion de l'Iraq, que le statut et la position légitime de Blair, conféré par le cadre social particulier qu'est le parlement, a été déterminante dans l'interprétation du discours de ce dernier.

Les acteurs qui s'engagent dans le discours sont de ce fait plus que de simples producteurs et consommateurs de discours : ils appartiennent à des catégories sociales ayant des statuts, des rôles et des capitaux sociaux et culturels forcément différents (Van Dijk, 1997, b).

En conclusion, le discours permet la production de sens, de représentations et de connaissances sociales en se présentant comme un ensemble structuré de mots et de phrases qu'une audience interprète et décortique selon des schèmes cognitifs particuliers et dans un contexte particulier d'interaction sociale dans lequel les statuts sociaux, les rôles, le pouvoir, le sexe et la légitimité sont des éléments médiateurs dans la diffusion et l'interprétation du discours.

Les connaissances produites par le discours génèrent des façons plus au moins standards et transcendantes des contextes locaux dans la production d'énoncés qui seront le sens social objectif, partagé, plus au moins consensuel que les acteurs infusent à des manifestations de la réalité. Le discours, avec ses trois dimensions de texte, de pratiques discursives et de pratiques sociales organise et structure les connaissances, formant ainsi des ordres de discours (Foucault, 1969) et des logiques d'action et d'organisation (Maguire et al., 2004).

1-2-2 Organisation du discours et organisation des connaissances

L'apport de la sociologie de la connaissance et de la cognition se situe dans la présentation des connaissances sociales comme des systèmes organisés. Berger et Luckmann (1967) évoquent ainsi des processus par lesquels les acteurs construisent des typifications de la réalité sociale. Goffman (1986) quant à lui introduit la notion de *frame* qui a donné par la suite les concepts de schéma, de cadre ou de répertoire. Dans la même veine, la théorie néo institutionnelle aborde les processus de construction sociale de la réalité comme une construction de logiques d'action et d'organisation (logiques institutionnelles selon Friedland et Alford, 1991).

Les typifications et la catégorisation sont aussi présentes dans le champ du discours sous forme d'ordre de discours (Foucault, 1969) ou d'ordre de textes (Fairclough, 1992).

Nous retenons de ces différentes catégories, qu'elles soient cognitives ou discursives, leur caractère stable et homogène qui permet aux acteurs de produire et de véhiculer du sens de manière standardisée et condensée.

Nous tenterons d'ailleurs, et c'est l'objet de ce travail, de faire le lien entre les deux corpus théoriques en montrant comment les ordres de discours et les schémas cognitifs, appréhendés

sous la forme de logique institutionnelle, interagissent et interfèrent, et comment par ricochet cette interaction se répercute sur l'organisation d'un champ organisationnel et sur l'action sociale.

Dans leur étude consacrée à l'évolution du champ de la cuisine française, Rao, Monin et Durand (2003) mettent en évidence le lien entre la création de formations discursives et la naissance de logiques institutionnelles. Le champ de la cuisine a vécu durant les années soixante-dix un mouvement social de nature identitaire qui a porté et soutenu une nouvelle logique d'organisation baptisée nouvelle cuisine contre la logique déjà en place de la cuisine classique. Ce changement a été légitimé et soutenu par la percée de nouveaux discours sur le théâtre, sur le roman et sur la critique littéraire véhiculant un nouveau sens d'anti-autoritarisme et de refus de l'ordre établi. C'est ainsi que le passage de l'ancienne cuisine à la nouvelle a été présenté comme un refus de l'orthodoxie, de la rigidité et comme un mouvement d'émancipation et de libération de la créativité des chefs cuisiniers dans les ingrédients, les techniques de cuisson ainsi que dans la présentation des menus et l'appellation des plats.

Bien évidemment, au-delà du lien entre le discours et l'organisation sociale, cet exemple montre comment la catégorisation du discours et la formation d'ordre de discours influencent et servent comme ressources à la typification des logiques d'action et d'organisation dans un champ organisationnel.

Ce qui nous intéresse dans ce travail n'est pas tant la formation des ordres discursifs que leur identification ainsi que les processus et les stratégies discursives qui les mettent en action et qui permettent de construire avec des logiques institutionnelles. En d'autres termes, les logiques construites par les acteurs sont, encastrées dans des structures de discours existants.

Dans la deuxième section de ce chapitre, nous abordons avec plus de détails l'aspect de mise en action du discours en vue de produire des logiques institutionnelles. Après avoir traité les aspects processus et structure du discours, nous abordons dans la section qui suit l'aspect action et les aspects d'agence et de dialogique du discours dans le cadre d'un changement institutionnel.

2-Le discours et le changement institutionnel : le discours comme action et interaction

Dans la section précédente, nous avons montré que le discours était lié à la construction et au fonctionnement des institutions. Considéré sous l'angle d'une structure et d'un processus, le

discours constitue une base pour des processus sociocognitifs de construction de sens dans le cadre de pratiques discursives de production et de consommation de discours.

Ces pratiques sont elles-mêmes contingentes à des contextes sociaux qui les influencent.

L'idée que nous défendons à partir de ce paragraphe consiste à déterminer comment le discours, fort de son potentiel de création de connaissances, d'identités et de relations sociales (Fairclough, 1992) intervient dans un contexte de changement institutionnel.

Pour ce faire, nous relient l'idée du discours comme action avec le développement du deuxième chapitre consacré au changement dans lequel nous avons insisté sur la centralité des notions de champ organisationnel et de processus de légitimation comme contexte et moteur du changement. Le processus de légitimation étant le corollaire du changement institutionnel, il prend une connotation cognitive prégnante en situation d'équivocité ou d'incertitude comme celle que suscite l'émergence de nouvelles technologies (Weick, 1990) ou des événements dans l'environnement (Munir, 2005).

La réduction de l'incertitude nécessite de ce fait la création et la stabilisation d'un sens social qui rend possible les interactions sociales entre les acteurs.

C'est dans ce sens que le discours peut être utilisé par les acteurs dans la légitimation cognitive d'un changement institutionnel.

Ces deux dimensions du discours doivent être appréhendées avec les éléments d'analyse du changement institutionnel fournis dans le deuxième chapitre.

Dans le deuxième chapitre, nous avons mis en exergue l'inscription d'une théorie endogène du changement dans l'agenda de la théorie néo institutionnelle. L'endogénéisation du changement est cependant conditionnée par l'encastrement de l'action stratégique (Seo et Creed, 2002) censée prévenir et contenir tout glissement vers un agir téléologique contraire au principe de l'encastrement culturel de l'action et des structures sociales.

Il s'agira donc dans cette section d'analyser le discours comme une action sociale ou comme une pratique sociale, conformément à l'analyse sociologique de Fairclough (1992), utilisée par les acteurs dans un changement institutionnel. L'analyse placera le discours dans un rapport dialogique (Steinberg, 1999) en plantant autour un décor de lutte politique pour l'imposition et la diffusion d'un sens social donné et au-delà une organisation particulière du champ organisationnel.

Le discours est donc une action sociale utilisée à des fins stratégiques d'influence du changement institutionnel et utilisé de manière stratégique. Nous aborderons dans ce qui suit tour à tour les problématiques du discours comme action sociale avec en arrière fond la dimension politique, la dimension interactive du discours et nous terminerons par une conclusion et une présentation du concept de stratégies discursives de légitimation du changement institutionnel. La distinction entre l'action et l'interaction n'est que pure convenance en réalité et tel que le développement le présentera, les deux notions sont étroitement liées. Néanmoins, nous espérons par cette séparation rendre plus clairs les liens entre le discours comme action et la dimension politique du changement endogène d'une part et le lien entre la dimension interactive et la notion de légitimation d'autre part.

Nous donnerons une lecture combinée de ces différents aspects dans la partie consacrée aux stratégies discursives de légitimation.

2-1 Le discours comme action

L'une des conditions pour une théorie du changement institutionnel endogène portée par les acteurs, que nous avons énoncée et développée dans le deuxième chapitre, consiste à combiner les dimensions symbolique et politique. C'est dans cet esprit que nous avons convoqué le discours comme arrière-fond conceptuel pour remplir cette condition.

Ainsi, appréhender le discours comme une action qui de plus a une portée symbolique (Van Dijk, 1997 b, Heracleous et Marshak, 2004) doit permettre de montrer comment les acteurs peuvent agir sur la réalité (ce qui est la vocation de l'action sociale dans un contexte de changement) et quelle est la portée politique du discours et son rapport avec l'agence.

2-1-1 Le discours comme action sur la réalité

Dans une lecture constructionniste, la réalité sociale est constituée de représentations cognitives construites au travers de l'interaction entre des acteurs et de processus de rationalisation collectifs ou initiés par des acteurs légitimes comme l'Etat, les professionnels ou des entrepreneurs institutionnels. Ces représentations sont organisées en schémas et en catégories d'expériences et de connaissances qui dictent aux acteurs leurs jugements et leurs actions et leurs confèrent des identités.

Le discours en tant que manifestation verbale objectivante des expériences et vecteur de connaissance participe grandement à la formation de ces catégories et schémas.

Agir sur la réalité relève ainsi d'une action symbolique. Ceci marque, comme le font remarquer Fairclough (1992) ainsi que Philips, Lawrence et Hardy (2004), une distinction entre des actions de type symbolique qui mobilisent le discours et d'autres actions non discursives (voir Holm [1995] sur les actions programmées de premier ordre et les actions de second ordre).

Tout au long de ce travail, nous avons défendu l'idée que les actions symboliques, qui mobilisent le discours pour créer des cadres cognitifs impulsant et organisant les actions et les structures sociales, sont très pertinentes en situation d'équivocité et d'incertitude. C'est en effet dans ce genre de situations que les efforts des acteurs sont naturellement orientés vers la création de sens pour réduire l'incertitude. Aussi, c'est dans une telle situation que les institutions se présentent comme des processus en train de se faire, les interactions sont peu stables, le sens à donner aux institutions est multiple et les dissensions autour sont vives.

Le discours en tant que processus de « framing » (Steinberg, 1999 ; Benford et Snow, 2000) apparaît comme un levier de changement dès lors qu'il s'agit d'expliquer, de théoriser et de rendre compréhensible une réalité abstruse. En mettant le Discours (Alvesson et Kärreman, 2000) et la culture en action les producteurs de discours projettent de construire un sens et des théories cohérentes censés sous-tendre les institutions en train de se faire.

Ils assemblent donc des textes formés par des signifiants et des référents qu'ils glanent à partir d'ordres de discours et de cadres culturels de leurs contextes sociaux dans le but d'interpeller, de persuader ou de manipuler leur audience. La combinaison et le chevauchement des ordres de textes relèvent d'un phénomène d'intertextualité qui participe du changement et de la structuration et restructuration des ordres discursifs et par ricochet des ordres sociaux (Fairclough, 1992).

Intéressons nous un instant au concept de l'intertextualité, non pas comme une manifestation d'un changement discursif pouvant entraîner un changement social, mais comme un processus organisateur du texte produit par le locuteur. Cette organisation est censée conférer une cohérence mais aussi des points de rattachement au texte dans les schémas et les représentations des acteurs.

Au regard du postulat sous-jacent d'une similitude entre les ordres de discours et les schémas culturels que nous faisons dans ce travail, il devient dès lors pertinent de faire un lien entre l'intertextualité et le caractère fragmentaire de la culture (Sewell, 1992 ; DiMaggio, 1997) décrit plus haut comme une condition nécessaire pour l'explication du changement.

Ainsi, en actant le discours, les acteurs assemblent et configurent des blocs constitutifs de fragments de textes ou de schémas culturels ayant du sens pour l'audience. Le principe de l'action au travers du discours comme une action organisatrice de texte est le corrélat de la dimension stratégique du discours. La stratégie discursive organise ainsi un texte en empruntant et en mettant en action d'autres textes et d'autres cadres culturels en vue d'une finalité, celle de projeter un sens voulu sur la réalité.

Se pose alors, suite à ce développement, la question de la nature de l'action organisatrice du discours au regard des modèles dominants des théories de l'action en sciences sociales, à savoir ceux qui tracent un continuum avec les modèles de l'action rationnelle comme première extrémité et l'action à visée normative comme seconde extrémité.

Comme le rappelle à juste titre Conrad (2004), le recours au discours comme action à visée constructionniste, comme il en est sujet dans ce travail, expose au risque d'un glissement vers le volontarisme et une conception téléologique de l'action sociale. Rappelons que dans le deuxième chapitre nous avons souligné la même chausse-trappe qui guette la théorie néo institutionnelle. Nous avons répondu à cette problématique par le paradoxe de l'agence encadrée de Seo et Creed (2002).

L'analyse du discours en tant qu'action sociale doit à ce titre refléter un caractère dialectique en présentant le discours comme constituant et comme constitué et en montrant l'enchâssement de l'action organisatrice du texte que produisent les locuteurs engagés dans une lutte.

Naturellement toute réflexion sur l'action sociale doit se prolonger par un débat autour de l'agence et de la dimension politique.

2-1-2 L'agence et la dimension politique du discours comme action

Les acteurs porteurs de projets de changement ou saisissant des opportunités pour amorcer un changement peuvent avoir recours à la production de discours pour arriver à leurs fins. Leurs actions sur le discours et par le discours consistent à organiser en un tout cohérent un ensemble de textes pour agir sur les cadres mentaux d'une audience afin d'orienter ou d'influencer son interprétation de la réalité dans des directions qui convergent avec les intérêts du producteur de discours.

L'action sur les cadres mentaux par le discours passe par deux procédés : la manipulation et la persuasion. La première suppose un abus de pouvoir de la part du producteur du discours, la

deuxième revêt quant à elle une dimension plus politique de conflit d'intérêts et de lutte. Ainsi, la différence entre la manipulation et la persuasion réside dans le rapport entre le locuteur et l'audience. Quand il s'agit d'un rapport de pouvoir le locuteur a tendance à abuser de son pouvoir pour manipuler l'audience comme le faisaient le Parti de Big Brother en Océania dans *1984* de Orwell.

La persuasion reste quant à elle plus proche des problématiques qui préoccupent la théorie néo institutionnelle et se pose en terme de légitimation et d'acceptation sur fond de lutte politique et de jeu d'intérêts. La persuasion puise ses racines dans la vieille tradition de la rhétorique aristotélicienne ou plus communément dans les théories de l'argumentation (Zammuner, 1990). Elle se distingue de la production du discours à des fins communicationnelles ou idéationnelles par la dimension politique qu'elle revêt (Suddaby et Greenwood, 2005).

Persuader une audience par le discours revient donc à l'amener à endosser des croyances et des idées et à adhérer à certaines logiques et cadres culturels, censés orienter ses actions, son discours et les structures sociales auxquelles elle participe.

Ce processus se complique quand divers acteurs avec des intérêts multiples et contradictoires prennent part au processus de « framing » de la réalité, projetant de la sorte leurs intérêts sur des institutions en train de se faire. L'audience se retrouve de la sorte face à plusieurs sens alternatifs pour interpréter la réalité.

Le discours devient dans ce contexte un terrain de lutte sociale et de concurrence et surtout un espace que les acteurs tendent à occuper et à contrôler pour agir sur une réalité sociale dont l'interprétation est flexible (Kline et Pinch, 1999).

Ainsi, la dimension politique de la production d'un discours dans un contexte de changement institutionnel se manifeste à deux niveaux liés l'un à l'autre: le premier est celui de l'audience, qu'il faut persuader, le deuxième est celui des locuteurs adversaires, qu'il faut contrer.

Le deuxième niveau montre donc le caractère conflictuel et contradictoire de la production de discours. Ceci rejoint l'assertion de Friedland et Alford (1991) selon laquelle les institutions et les logiques institutionnelles doivent être analysées dans une perspective dialectique et de contradictions. Dans cet esprit, la perspective que nous développons dans ce travail repose essentiellement sur l'opposition et la concurrence entre des acteurs porteurs de projets de changement de la réalité au travers du discours.

Les travaux de Suddaby et de Greenwood (2005) et Zilber (2007) se distinguent parmi les recherches qui mobilisent le discours dans l'étude des changements institutionnels, avec cette dimension de concurrence et de compétition par le discours autour d'un changement de logique. Ils se démarquent en effet des perspectives qui présentent le discours comme une ressource au service d'un entrepreneur institutionnel (Maguire et al., 2004) ou des travaux sur les stratégies discursives (Vaara et al., 2006) qui ne présentent pas le côté conflictuel de la production du discours dans un contexte de changement.

Suddaby et Greenwood (2005), partent du postulat que le processus de légitimation est intimement lié à la production des logiques institutionnelles et que la légitimation passe par une construction de sens nouveau au travers des stratégies de rhétorique. Ainsi, au cœur de leur étude de l'émergence des MDP (Multidisciplinary practices), qui consiste pour les cabinets de consulting à intégrer le métier d'avocat dans leur portefeuille d'activité, réside la thèse de la présence de défenseurs et de pourfendeurs du changement. Une confrontation qui se traduit par la coexistence de deux logiques institutionnelles impliquant du sens et des identités différentes dans le champ organisationnel des quatre plus grands cabinets (Big Four).

En conclusion, le discours est une activité dialogique et interactive par essence (Steinberg, 1999 ; Van Dijk, 1997b) où le producteur de discours, et en même temps porteur de projet de changement, est confronté à une audience et à des locuteurs concurrents.

Ce constat nous amène nous demander dans quelle condition le sens et les schémas culturels mis en action à travers le discours arrivent à constituer des logiques institutionnelles légitimes et à façonner l'organisation du champ. Nous aborderons cet aspect dans la section suivante autour de la question du discours comme interaction sociale.

2-2 Le discours comme interaction sociale : processus de théorisation, résonance entre les schémas et légitimation

Le caractère constitutif de la réalité du discours est tributaire de la légitimation du sens, des idées et des identités qu'il véhicule, que lui confère une audience qui dispose déjà de structures mentales et qui évolue dans un contexte social particulier. La marque de la théorie néo institutionnelle, comme nous l'avons développé dans le premier chapitre, est la légitimité cognitive qui consiste à rendre la réalité compréhensible par l'audience (Suchman, 1995).

Cette légitimité cognitive nécessite que le discours produit résonne avec les cadres culturels existants (Steinberg, 1999). Ainsi toute « schématisation doit s'adapter à celui à qui elle est destinée et sur qui elle se propose d'avoir un effet » (Grize, 1990 : p 16).

Nous retenons deux processus qui participent de la légitimation d'une logique institutionnelle émergente : le premier a trait à l'intertextualité, à la façon avec laquelle un discours se présente avec un air de familiarité à l'audience, le deuxième renvoie aux processus de théorisation qui permettent de lier les différents discours entre eux et qui permet tant de présenter l'ensemble comme cohérent et pertinent avec les cadres mentaux existants.

2-2-1 L'intertextualité

Quand Adso de Melk, dans le roman *Au nom de la Rose* de Umberto Eco¹, retourne sur les ruines en cendre de la bibliothèque de l'abbaye bénédictine il passe une journée entière à recoller des morceaux de parchemins des livres brûlés. Ce faisant, il espère reconstituer des morceaux de livres perdus d'une des plus grandes bibliothèques de l'histoire de la chrétienté. Adso a ainsi produit un texte constitué par d'autres textes.

En matière d'analyse de discours, il s'agit d'intertextualité. Les textes et les discours ne sont donc pas homogènes ni autonomes. La production de discours, comme nous l'avons vu dans le paragraphe dédié au discours comme structure de texte, obéit souvent à des processus régulés de grammaire, de syntaxe ou de style selon le contexte social. C'est ainsi qu'est apparue la notion de genre de discours. D'autres structures prévalent aussi au niveau de la régularité et de la standardisation des énoncés qui donnent les ordres de discours.

L'intertextualité est d'une manière simple le chevauchement et la combinaison entre les différentes structures du discours (genre, style, ordre) (Fairclough, 1992). Analyser l'intertextualité revient de la sorte à chercher les traces et les fragments renvoyant à des genres, des styles et des ordres particuliers (Porter, 1986).

Il est sûr que le texte assemblé par Adso n'a pas de sens, pourtant l'intertextualité comme pratique sociale est motivée par une recherche et une diffusion de sens.

Par exemple dans la combinaison des genres que l'on trouve quand le Président de la République utilise des expressions et des styles familiers dans un discours officiel constitue un signe pour une certaine construction de sens.

¹ Histoire rapportée par James Porter (1986).

L'autre aspect de l'intertextualité est l'hétéronomie du texte. Comme l'indique Mary Douglas (1986), les institutions n'émergent pas *ex nihilo*, mais sont fondées sur l'analogie qui leur donne un air de familiarité avec ce qui existait déjà. De même l'intertextualité est la recherche d'une familiarité de l'audience avec les morceaux de textes empruntés (Porter, 1986).

Cet aspect de l'intertextualité concerne plus les ordres de discours définis comme des régularités dans les énoncés, à l'instar du discours marxiste, du discours religieux etc. et qui sont porteurs d'idées et de connaissances. Il s'agit dans ce cas d'interdiscursivité (Fairclough, 1992 ; 2005).

Les explications de l'intertextualité sont le plus souvent orientées vers le processus d'interprétation par l'audience chez qui le stratège, producteur de discours, cherche à connecter son texte aux expériences et aux connaissances partagées. Pourtant, l'intertextualité peut aussi valoir pour le producteur de discours qui est lui-même pourvu de structures cognitives qui peuvent l'orienter vers tel ou tel discours pour appuyer et soutenir sa stratégie discursive de persuasion.

La production de discours apparaît donc comme une activité encadrée dans des contextes sociaux et culturels particuliers puisque les pratiques discursives de production et d'interprétation du discours sont liées aux expériences et aux connaissances partagées mais aussi à l'histoire de ces expériences et connaissances. Cet argument renforce lui aussi la pertinence d'une analyse discursive du changement institutionnel.

2-2-2 Les processus de théorisation

La théorisation est une phase importante dans le processus de changement institutionnel que de nombreux travaux avaient mis en évidence, à l'instar de Greenwood et al., (2002) ou de Munir (2005).

Elle est considérée comme le corollaire du processus de légitimation et un volet essentiel de la dimension symbolique du changement et du rôle que peut y jouer l'entrepreneur institutionnel.

La théorisation est dès lors définie comme un processus de construction sociale de la réalité qui se matérialise par la « création de catégories cognitives abstraites et de chaînes de causes à effets » (Greenwood et al., 2002 : p 60).

Deux processus constituent la théorisation : le premier a trait à la construction d'idées et de sens et à leur objectivation pour expliquer et ainsi légitimer les phénomènes sociaux

émergents ; le deuxième processus concerne la présentation de ce matériel symbolique à l'audience et l'établissement des liens entre l'existant et l'émergent.

Si, comme le soulignent Greenwood et al., (2002), la théorisation n'a pas reçu une grande attention dans le champ, c'est davantage le deuxième processus, qui renvoie à l'établissement des liens entre les structures cognitives existantes et émergentes, qui a été le plus laissé à la marge. Les travaux sur le discours et l'exploitation de son potentiel constitutif dans des contextes de changements renseignent mal sur l'utilisation pragmatique du discours par l'entrepreneur institutionnel (Zilber, 2007). L'accent est davantage mis sur la description de l'utilisation du discours pour produire des logiques institutionnelles et du sens.

La distinction que nous faisons à l'intérieur du processus de théorisation entre la création du sens et des idées par le discours et les processus qui permettent de le mettre en forme pour le présenter à l'audience, a pour objectif d'orienter l'analyse vers cette dimension occultée de l'analyse du discours dans la théorie néo institutionnelle et qui révèle le plus la dimension stratégique de l'utilisation du discours.

L'établissement des liens entre les catégories cognitives affirme par ailleurs la nature argumentative du discours dans le contexte de changement et permet au travers d'une analyse fine d'éclairer les marques textuelles et linguistiques ainsi que des figures de rhétorique spécifiques au discours argumentatif. Il en découle donc un lien subtil entre ces processus de théorisation et la création de la réalité sociale.

Eu égard à leur variété, le maniement de certains processus au détriment d'autres aurait donc une conséquence sur l'interprétation et la diffusion du sens produit. Selon que le locuteur choisit de faire passer son message en utilisant la métaphore, l'argumentation, en utilisant des verbes d'action, un temps particulier (passé, présent, futur) etc. l'effet de son discours sur la réalité varie. Ces processus peuvent soutenir des idées, les mettre en évidence dans un discours, marquer les esprits par leurs présentations d'une manière originale, provocante, etc.

Ce n'est pas tant la nature et les caractéristiques de ces processus organisateurs qui comptent dans ce travail mais davantage leur identification et surtout la portée stratégique qu'il peuvent revêtir. Le recours à ces processus, nécessaire dans toute démarche de persuasion, relève d'une démarche de choix de la part du locuteur qu'il opère selon les compétences dont il dispose, comme l'agrégation des intérêts, le maintien de l'ambiguïté, le marchandage, etc. (voir Fligstein, 1997). Un rapport existe sûrement entre ces compétences et les processus de théorisation comme la narration, la métaphore ou la construction des problèmes.

Certains acteurs peuvent par ailleurs se forger la réputation de recourir à tel ou tel autre processus de théorisation dans les luttes discursives auxquelles ils sont confrontés.

Ainsi, les processus de théorisation s'inscrivent dans un rapport d'interaction entre le locuteur et l'audience; ils ont pour finalité de présenter de manière cohérente et persuasive les morceaux de textes glanés dans les ordres de discours familiers pour l'audience et configurés par le locuteur porteur d'un projet de changement.

Avec ses différentes dimensions de texte, de pratique discursive de production et de consommation et de pratique sociale, le discours revêt une portée stratégique dont nous avons tenté de tracer les contours tout au long des dernières sections. La dimension stratégique a par ailleurs servi d'arrière-fond au développement précédent dédié au processus de changement institutionnel, dans lequel nous avons souligné la place essentielle dévolue au processus de légitimation et de construction de sens dans des situations d'équivocité.

Nous allons à présent fusionner les deux décors, celui des stratégies discursives d'un côté et celui du changement institutionnel endogène et non isomorphe de l'autre, afin de présenter d'une manière théorique le concept de stratégie discursive de légitimation avant de le confronter à l'épreuve des faits.

3- Les stratégies discursives de légitimation du changement institutionnel

Le récent développement des stratégies discursives s'inscrit dans le droit fil de la combinaison de l'analyse du discours dans une perspective critique (voir Fairclough, 1992) avec la théorie néo institutionnelle (Philips et al., 2004 ; Suddaby et Greenwood, 2005 ; Maguire et Hardy, 2006 ; Vaara et al., 2006 ; Golant et Sillince, 2007 ; Zilber, 2007).

Ce concept a été essentiellement mobilisé pour répondre à la problématique du changement institutionnel surtout sur son volet endogène et non isomorphe (Suddaby et Greenwood, 2005). Il a été dès lors associé à l'entrepreneur institutionnel (Maguire et al., 2004 ; Maguire et Hardy, 2006, Golant et Sillince, 2007 ; Zilber, 2007). Pour cause, les stratégies discursives conjuguent la dimension symbolique de l'action sociale sur la réalité et la dimension politique ou stratégique.

En dépit des travaux influents cités plus haut dans le champ, il n'existe actuellement pas une définition des stratégies discursives. On peut néanmoins facilement cerner les grands traits d'une théorie de l'usage stratégique du discours.

Ceci peut s'expliquer par le fait que la mobilisation des stratégies discursive relève souvent davantage d'une analyse processuelle que d'une analyse et d'une description de son contenu. Ceci engendre d'ailleurs une carence dans la modélisation des comportements des acteurs dans le maniement du discours à des fins stratégiques.

A titre d'exemple, les stratégies discursives identifiées par Vaara et al., (2006) (la normalisation, la référence à l'autorité, la moralisation et la narration) dans la légitimation d'une fusion acquisition par les médias illustrent d'une manière pertinente comment le discours participe à la construction de sens en constituant une grammaire de légitimation. Ces stratégies ne sont cependant pas conscientes ni intentionnelles et découlent plutôt d'un processus de rationalisation. Les stratégies sont par ailleurs définies par leurs résultats et les auteurs ne décrivent pas l'interaction entre la structure du discours et du texte, le sens projeté et les compétences du locuteur.

Dans un autre travail de référence qui mobilise le concept de stratégie discursive, Maguire et Hardy (2006) concentrent leur analyse sur la capacité des acteurs à mettre en action les discours existants. Ce processus permet d'influencer la construction des institutions en train de se faire. La dimension stratégique dans leur travail est patente. Les acteurs projettent leurs intérêts sur la construction des institutions en train de se faire ; une fois que le sens porté par l'institution est stabilisé, les acteurs bénéficient de l'effet des structures mises en place. La flexibilité interprétative des institutions en construction crée ainsi une occasion pour des acteurs porteurs de logiques différentes d'entrer dans une lutte discursive en vue de stabiliser le sens social et de l'imprégner de leurs intérêts. Là aussi pourtant l'interaction entre la structure du texte, le sens produit et les compétences des acteurs dans le maniement du discours n'est pas mise en évidence.

Le cheminement intellectuel que nous avons suivi, dont le point de départ a été la problématique du changement institutionnel endogène, nous pousse contre cette tendance sur la voie d'une description du contenu de la stratégie discursive et d'une modélisation des comportements des agents porteurs de changement qui se servent du discours pour façonner l'organisation d'un champ en leur faveur.

En combinant les deux versants du discours, à savoir la structure et l'action (Van Dijk, 1997, a b), nous pensons pouvoir révéler, à travers une analyse textuelle et une analyse de l'organisation du discours, la dimension stratégique de l'action même de produire le discours à des fins stratégiques ainsi que l'activité de codage des intérêts du porteur du changement

dans le texte. Nous suivons ainsi l'analyse de discours orientée vers le texte (TODA) de Fairclough (1992).

Ainsi, les stratégies discursives sont les processus d'organisation des textes qui traduisent les intérêts de leurs porteurs dans un scénario donné de l'organisation du champ organisationnel.

Le deuxième volet de l'étude nous mène à l'analyse du rapport entre l'univers discursif et l'univers institutionnaliste et à voir comment un discours produit peut influencer un changement institutionnel dans des directions particulières.

L'étude des stratégies discursives doit porter sur le discours lié au sens et se situer au niveau de discours sur lequel le scénario de changement est projeté. Suivant Alvesson et Kärreman (2000), plusieurs niveaux de discours sont dès lors envisageables.

Les stratégies discursives, ou l'usage stratégique du discours, peuvent en effet mobiliser du micro discours (un discours situé dans un contexte social particulier) (Brown, 1998 ; Chreim, 2006), du meso discours (Golant et Sillince, 2007) comme du Grand et du Méga Discours (Maguire, 2004 ; Lawrence et al., 2004 ; Maguire et Hardy, 2006).

A chaque niveau de discours et à chaque niveau de réalité, le maniement du discours, de par sa capacité à créer des identités, des connaissances et des relations humaines (Fairclough, 1992), doit être lié aux variables et aux déterminants du changement dans un contexte social particulier.

Dans le cas du changement institutionnel, au niveau du champ organisationnel, les stratégies discursives doivent être liées à la construction, la transformation et la délégitimation des logiques institutionnelles.

Ainsi, au travers du maniement du discours, les acteurs construisent des scénarios d'organisation d'un champ organisationnel qu'ils traduisent en textes et en discours.

Nous avons souligné par ailleurs que la production du discours était déterminante dans des situations qui nécessitent la création de sens et qui requièrent de rendre la réalité compréhensible par les acteurs afin de stabiliser leurs interactions eu égard à l'équivocité et à l'incertitude qui accompagnent l'émergence des nouvelles institutions (Weick, 1990). L'idée sous-jacente à cette thèse consiste en effet à admettre que dans ces contextes, les stratégies discursives sont plus déterminantes que les stratégies non discursives dans la construction des institutions.

Ainsi, dans la même veine que Fairclough (1992), ce travail défend la thèse qu'il existe un lien entre l'organisation du discours produit par le locuteur et l'organisation du champ

organisationnel appréhendée avec ses contradictions, son histoire et sa structure de gouvernance et défend par ailleurs le rôle de l'acteur dans la médiation entre les deux univers.

Dans ce qui suit, nous présenterons l'organisation des deux univers et insisterons dans une deuxième étape sur les traits d'union entre eux.

3-1 Le discours comme une structure organisée

Les stratégies discursives peuvent donc être définies d'une manière générique comme les actions et les processus de maniement du langage et de textes en vue de les organiser en un ensemble cohérent dans le but de produire un sens et des connaissances sociales afin d'agir sur la réalité. Le producteur du discours est l'architecte supposé de cette organisation (Tomlin et al., 1997).

Cette définition soulève la question centrale de la nature de la structure du discours ainsi que des éléments qui la constituent.

La réponse à cette question recèle une dimension méthodologique et épistémologique importante. Les structures peuvent en effet être diverses selon la perspective et le type de l'analyse de discours adoptée. Les structures couvrent ainsi la grammaire, la syntaxe, le style, la sémantique, etc. avec, autant de composants et de structures possibles allant des mots, aux phrases, etc.

Néanmoins, l'épistémologie constructionniste, trait d'union d'une analyse institutionnaliste du changement social, nous oriente vers une analyse d'une dimension sémantique et une perspective tournée vers la recherche du sens de la réalité sociale que véhicule le discours.

En effet, la raison d'être de l'utilisation du discours dans les problématiques institutionnalistes, rappelons-le, réside dans son caractère constitutif de la réalité et dans le lien supposé entre les composants du discours et le processus de création de sens.

Le discours doit ainsi être appréhendé comme une structure de sens appelé propositions (Van Dijk, 1997 a). Une proposition est un fragment de texte composée de plusieurs mots voire de plusieurs phrases ou paragraphes qui expriment un sens sur un objet discursif. Il s'agit donc d'une certaine façon d'évoquer la réalité en l'orientant vers la communication d'idées et de sens social. Ceci est d'autant plus prégnant qu'il s'agisse d'un discours macro ou du Grand et du méga Discours. Ces discours échappent en effet à l'analyse linguistique : ils doivent plutôt être appréhendés en fonction des thèmes dont ils traitent et la façon avec laquelle ces thèmes et sujets sont traités d'un point de vue sémantique (Van Dijk, 1997a).

L'analyse sémantique s'attache par ailleurs à une notion fondamentale, celle de la cohérence du sens porté par les propositions dans un discours. L'effet du discours sur la réalité prend son acuité dans sa globalité mais aussi dans le sens qu'expriment les groupes de propositions qui le constituent autour de sous thèmes. Tomlin et al., (1997), énumèrent trois types de cohérence : la cohérence globale de l'ensemble du texte, la cohérence épisodique au niveau d'un ensemble de propositions et la cohérence locale au niveau des propositions.

Les différentes propositions sont ainsi liées entre elles par un sens global sur un objet ou un thème général qui synthétise le scénario et la logique de changement que défend un locuteur.

Le discours apparaît dès lors comme une hiérarchie de sens et de sous thèmes enfouis dans des ensembles cohérents.

Cette cohérence passe par des actions d'organisation des différentes propositions entre elles mais aussi par des actions sur la structure même des propositions et des groupes de propositions.

La construction d'un discours est par ailleurs une activité très contextualisée et prend tout son sens dans un rapport d'interaction et de dialogique entre le producteur de discours et l'audience. Nous avons expliqué précédemment que les activités discursives de production et de consommation de discours dépendent du savoir et des connaissances que partagent les acteurs en interaction discursive, des connaissances que le discours met en action puisqu'il en est le vecteur et le transmetteur.

Ceci implique donc que les processus de production et d'organisation du discours sont influencés par le rapport du locuteur à l'audience et par le contexte social dans lequel l'interaction discursive se produit.

La distinction entre l'utilisation stratégique du discours et l'usage courant, comme la conversation, existe dans ce rapport interactif et dialogique à l'audience. La structure sémantique du discours doit ainsi être analysée dans ce rapport dual où le discours est un constituant de la réalité mais est aussi constitué par la réalité dans la mesure où il est enchâssé dans un contexte social et qu'il existe dans un rapport dialogique à l'audience.

L'audience évolue dans un contexte social déterminé qui possède ses propres règles et ses propres mécanismes de régulation des actions et des interactions qu'incarnent les institutions que les stratégies discursives visent à changer. Telle qu'elle est posée, cette question rejoint dès lors la problématique du rapport de l'action à l'institution, puisque il est désormais acquis que la stratégie discursive est une forme d'action sociale de nature symbolique.

3-2 La sphère institutionnaliste

La réalité sociale, dans une perspective institutionnaliste, est le produit d'un processus de structuration au terme duquel les acteurs construisent des schémas de connaissance et des typifications des structures qui président à leurs actions et leurs façons d'organiser les activités sociales.

Les notions fondamentales dans cette visée sont le champ organisationnel, les logiques institutionnelles d'action et d'organisation ainsi que les structures de gouvernances et les mécanismes qui assurent la régulation des interactions et des comportements sociaux.

Le changement institutionnel est appréhendé, comme nous l'avons expliqué dans le deuxième chapitre, en termes de changements et de transformation dans les logiques institutionnelles qui régissent un champ organisationnel.

Ces logiques sont activées et construites par le discours, comme le montrent Rao et al., (2003) dans l'étude du champ de la cuisine française. Ils montrent comment les logiques sont construites et codées dans des ouvrages gastronomiques (les livres d'Escoffier), dans les menus ou dans le discours des critiques. La façon de parler de la cuisine, l'appellation des plats et la poétique qui l'accompagne sont en retour codifiées et institutionnalisées par ces mêmes logiques. Les logiques institutionnelles peuvent dès lors être analysées en termes de systèmes ou de structures discursives composées de thèmes ou d'objets et de sens social.

Le discours permet de mettre les logiques et les schémas cognitifs en action en les activant, les diffusant et les communiquant. Maguire et Hardy (2006) illustrent ceci dans leur étude de l'élaboration de la convention de Stockholm sur les produits polluants persistants. A l'occasion de la construction de cette institution, deux camps d'acteurs se sont confrontés en activant deux discours différents, le discours de la précaution et le discours de la voix de la science (sound of science) dans le but d'influencer le principe et la logique qui régit la convention.

L'aptitude des stratégies discursives à produire des schémas cognitifs (Grize, 1990) permet ainsi d'établir un lien fort avec le processus de construction des logiques institutionnelles qui, rappelons-le, constitue un processus central dans le changement institutionnel. En revanche, en se situant dans une logique institutionnelle, le discours reprend nécessairement la structure d'objets et de sens de la logique qu'il active.

Dans le deuxième chapitre, nous avons insisté sur la nécessité de rattacher l'analyse du changement institutionnel à la structure du champ, qui peut prendre la forme d'un champ

émergent dans lequel la logique est à construire, ou d'un champ mature et stable ou d'un champ mature et en crise, mettant par la même occasion l'accent sur le principe de contradiction entre les logiques institutionnelles (Friedland et Alford, 1991 ; Seo et Creed, 2002). Les contradictions sont une source de changement que les porteurs de projets peuvent exploiter pour atteindre leurs buts.

Dans une visée discursive, les contradictions se traduisent par plusieurs systèmes objets/sens à activer et donc à combiner et à configurer. Le principe même de l'intertextualité résonne avec l'idée de plusieurs textes et de plusieurs logiques disponibles pour le porteur du changement et que l'organisation du texte, au travers de la théorisation, est finalement un assemblage de ces logiques existantes.

Dans la lutte discursive qui a opposé le discours de la précaution et le discours de la voix de la science, Maguire et Hardy (2006) montrent que la stratégie des deux camps a consisté à ne pas refuser en bloc le discours de l'adversaire mais au contraire à en prendre quelques éléments : la présentation du principe de la précaution comme ayant des caractéristiques scientifiques ou la présentation de la science au travers de la notion de calcul de risque comme intégrant le principe de précaution. Ainsi, lorsqu'il est mis en action, le discours élaboré dans un contexte de changement transcende les structures discursives des logiques institutionnelles et contribue à la production de nouvelles logiques et de nouvelles schématisations pour interpréter la réalité. Ainsi, la convention de Stockholm, loin d'incarner fidèlement la logique de la précaution ou celle de la voix de la science reflète *in fine* une nouvelle logique qui est la combinaison entre les deux discours.

Les liens entre la sphère institutionnaliste et la sphère discursive révèlent ainsi le rapport dialectique entre le discours comme action sociale constituante et comme structure constituée par les logiques existantes. L'objectif de ce travail est de montrer au travers de la modélisation des stratégies discursives et de la modélisation des comportements des acteurs qui les produisent la portée stratégique du discours comme action sur la réalité et son caractère d'action encadrée dans un contexte historique et institutionnel particulier.

Aussi, cette modélisation aura pour objectif d'illustrer empiriquement le principe de l'agence encadrée.

Comment les acteurs utilisent-ils et structurent-ils un discours en vue d'influencer un changement institutionnel selon leurs propres intérêts ? Comment cette structure et les actions organisatrices sont-elles influencées par la structure du champ qu'elles visent à changer ?

Nous discuterons et analyserons les réponses à ces questions au regard de la théorie institutionnelle, de la problématique du changement endogène et du rôle de l'acteur en interrogeant par ailleurs la théorie de l'action sociale. Nous discuterons également à partir de ce modèle le corpus émergent autour de la notion de stratégies discursives.

Nous apporterons des réponses à ces questions à travers une étude de cas de l'émergence de la TNT dans le champ de l'audiovisuel en France. Le processus de déploiement de la TNT a été le théâtre d'une lutte discursive très intense entre deux groupes d'acteurs. L'enjeu de cette lutte réside dans la construction d'une logique d'organisation de la technologie émergente.

Nous avons donc suivi cette lutte et étudié les stratégies discursives élaborées par chaque groupe d'acteurs impliqué dans le processus afin d'élaborer une modélisation desdites stratégies discursives.

Partie II

Chapitre 4 : Présentation du cas : le déploiement de la Télévision Numérique Terrestre en France

Les années quatre-vingt-dix ont connu des changements technologiques importants qui ont eu des répercussions notoires sur l'économie de la télévision, sa régulation et sa place dans la société. Ces changements peuvent être résumés en un seul mot, celui de la numérisation.

Fruit d'une convergence du savoir faire et des techniques de l'informatique et des télécommunications, la numérisation constitue une avancée majeure dans l'histoire technologique de la télévision après l'apparition de la couleur dans les années soixante-dix et la naissance du câble et du satellite dans les années quatre-vingt.

Pour le commun des mortels la numérisation de la télévision rime avec l'amélioration de la qualité, l'accroissement de la quantité de chaînes et la diversification de l'offre des services connexes à la télévision (données, vidéo à la demande, services interactifs).

Depuis les années quatre-vingt, la télévision peut être diffusée, en plus des ondes hertziennes, par le câble et le satellite. A l'époque, ces deux vecteurs avaient incarné un nouveau mode de consommation de la télévision qui a permis d'accroître la quantité de l'offre.

En effet, contrairement à la transmission hertzienne (dite aussi terrestre), le câble et le satellite permettent la diffusion d'un nombre plus important de chaînes. Cependant, loin de rivaliser avec le vecteur hertzien, leur pénétration a été relativement lente en dépit des efforts consentis par l'Etat, notamment avec le plan câble.

Ces vecteurs nécessitent un investissement très coûteux. Le câble nécessite un grand maillage de lignes avec des prises de connexion dans chaque foyer. Le satellite requiert quant à lui la mise en orbite de satellites géostationnaires et l'équipement d'un récepteur et d'une antenne spéciale dont l'usage est souvent restreint par les politiques urbaines des mairies.

C'est ainsi qu'à leur début, à l'aube des années quatre-vingt-dix, le satellite et le câble ont été rattrapés par le progrès du numérique augmentant la quantité et la qualité de leur offre et leur attrait. Le passage de la technologie analogique vers le numérique s'est d'ailleurs fait dans la douceur.

Cependant, la rencontre du numérique et du terrestre a été quant à elle plus tumultueuse et plus longue. En France, c'est le 31 mars 2005 que le coup d'envoi de la tant attendue télévision numérique terrestre (TNT) a été donné après de longues années d'expectative et de tergiversations.

La période entre 1996, date de la publication du rapport Lévrier sur la faisabilité de la TNT, et avril 2005 a été la scène de processus de tractation, de définition et de redéfinition du sens de la nouvelle télévision.

La migration vers le numérique terrestre a été un mouvement généralisé suivi par tous les pays développés (Japon, USA, Grande Bretagne, Allemagne, Italie, Espagne, Finlande). En Europe, la Grande Bretagne fut le premier pays à se lancer dans l'aventure en 1998, suivie par l'Espagne et l'Italie. Le déploiement dans chacun de ces pays a suivi une trajectoire particulière selon les règles existantes avant la numérisation et selon les choix faits par les différents gouvernements pour déployer la nouvelle télévision.

La période relativement longue qu'a nécessité le lancement de la TNT en France s'explique par la complexité technologique de la télévision, et surtout par les spécificités institutionnelles de la télévision hertzienne. Le vecteur terrestre est en effet fortement réglementé, imprégné d'un héritage historique et institutionnel lourd, remontant aux années soixante et aux débuts de la télévision française.

Dans ce chapitre, nous allons présenter la TNT et justifierons le choix de ce cas pour l'étude des stratégies discursives de légitimation.

1-Qu'est ce que la TNT

La télévision est une technologie dite systémique ou en réseau car elle est composée de plusieurs activités interreliées (Grimme, 2002). Son fonctionnement nécessite une interopérabilité et une compatibilité totale entre les différentes activités qui constituent la chaîne de l'audiovisuel. Ainsi, les enjeux de standardisation et de régulation de la chaîne de l'audiovisuel sont cruciaux dans l'économie de la télévision.

Cette chaîne comprend trois activités principales : la production, la diffusion et la réception des programmes. L'activité de diffusion peut être réalisée par divers vecteurs dont le terrestre, le satellite, le câble ou le tout récent IP (Internet Protocol).

Le vecteur terrestre se démarque techniquement des autres vecteurs par l'utilisation du spectre de fréquences hertziennes. Avec les procédés analogiques, le vecteur terrestre était limité dans ses capacités d'expansion par le problème structurel de la rareté des ressources. L'avènement du numérique a introduit une nouvelle souplesse et une gestion optimisée du spectre : la rareté a été ainsi vaincue. Néanmoins, le nouveau chantier du numérique a remis sur la table le dossier épineux de la standardisation qui s'est complexifié avec les évolutions technologiques

permises par le numérique et la convergence entre les industries de l'informatique, des télécommunications et de l'audiovisuel.

Nous développerons dans ce qui suit d'une manière succincte ces divers aspects techniques.

1-1 La chaîne de l'audiovisuel

Elle comprend trois activités principales : la production, la diffusion et la réception des programmes son et vidéo.

1-1-1 L'activité de production

Il s'agit de la facette de la télévision la plus visible aux yeux de tous. La production concerne le contenu des programmes qui sont diffusés à travers les ondes. Elle s'étend sur les champs de la production artistique et culturelle comme le cinéma, ainsi que les champs de la production journalistique et de la politique. C'est ce que le téléspectateur reçoit comme images animées accompagnées de son dans des formats et des genres spécifiques comme les films, les émissions de variétés, les magazines d'information, les journaux télévisés, la télé réalité, etc. Les éditeurs de chaînes peuvent produire eux-mêmes leurs propres programmes ou les acquérir auprès de divers acteurs dans des industries connexes comme le cinéma ou le sport.

En matière de lois, les textes distinguent les programmes selon leur origine (programmes français, européens et étrangers) et obligent les chaînes à respecter des quotas au nom du respect de l'identité et l'exception culturelle française et communautaire.

Les programmes peuvent être transmis en modèles divers, sur des chaînes généralistes, qui mélangent les genres, ou des chaînes thématiques dédiées exclusivement à un genre particulier comme le sport, le cinéma ou la musique.

Ainsi, on peut distinguer entre l'éditeur du contenu, l'exploitant d'un réseau et les producteurs de programmes qui composent les chaînes.

Les années quatre-vingt ont été indéniablement celles des nouvelles chaînes privées en France. Depuis la loi de 1982, relative à l'audiovisuel, le droit permet l'exploitation de réseaux par les opérateurs privés sur le terrestre, le câble et le satellite. Les chaînes privées peuvent être financées selon deux modèles économiques, par la publicité si la chaîne est diffusée en clair ou par les abonnements si la chaîne est diffusée sur un réseau payant.

Avec le développement des télécommunications et de l'interactivité, de nouveaux formats et services comme la vidéo à la demande (Video on demand) ou le paiement à la séance (pay per view) ont vu le jour, induisant des modes de consommation plus individualisés.

1-1-2 L'activité de diffusion

Elle se compose de l'ensemble de vecteurs qui permettent l'acheminement des programmes, de leur source jusqu'au téléspectateur.

Il existe plusieurs moyens de diffusion en France aujourd'hui qui peuvent être classés en deux catégories : les vecteurs utilisant des fréquences du spectre assignables par une autorité (l'Etat ou le régulateur) et les vecteurs dits de diffusion électronique qui n'utilisent pas les fréquences du spectre¹.

La première catégorie renvoie à la voie hertzienne. Les vecteurs de communication électronique comprennent le satellite, le câble, la téléphonie mobile, l'ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) et les fibres optiques.

La transmission terrestre utilise donc le spectre des fréquences hertziennes et nécessite un vaste réseau d'émetteurs et de ré-émetteurs, dont le nombre varie selon la puissance des émetteurs et les caractéristiques géographiques liées au relief de la zone couverte.

Le spectre est divisé en bandes de fréquences découpées selon leur amplitude (la télévision utilise les bandes VHF et UHF). Les bandes de fréquence sont divisées en sous bandes, elles mêmes divisées en canaux d'une largeur de 8 MHz en France et de 6 MHz aux Etats-Unis (la largeur de la bande dépend de la qualité du signal, les 8MHz correspondent aux fréquences nécessaires pour diffuser des images de 625 lignes).

Une partie du spectre est par ailleurs allouée à divers autres services et activités comme la radio, la téléphonie mobile terrestre, les renseignements, etc.

Le spectre est considéré comme un bien public et un monopole naturel dont l'allocation revient à l'Etat. La rareté des fréquences est un élément structurel de la gestion du spectre. La diffusion analogique est en effet fortement consommatrice d'espaces de fréquence. A ceci s'ajoute la vulnérabilité des ondes analogiques aux problèmes d'interférence. Pour éviter l'interférence et le brouillage des programmes, des espaces importants de fréquences sont laissés vacants entre les canaux : il s'agit des fréquences ou des canaux tabous.

¹ Source site Internet du CSA, www.csa.fr

Ainsi dans une même zone géographique desservie par un émetteur de puissance moyenne de 25 Watts et d'une portée de 25 Km environ, les canaux N-9, N-4, N-1, N+1 sont systématiquement inutilisables comme le montre la figure 3. Le problème se complique entre deux zones géographiques contiguës où il faut prévoir d'autres canaux tabous pour éviter le brouillage entre les signaux émis dans les deux zones voisines.

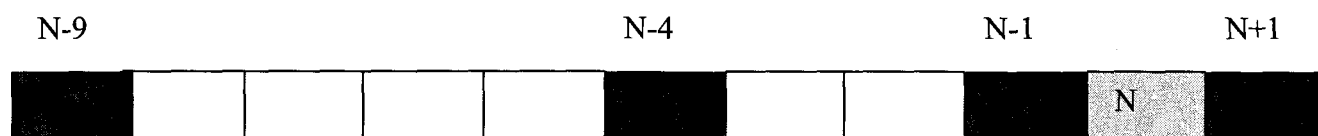


Figure 3 : Les canaux tabous

N : désigne le canal utilisé pour la transmission d'un service dans une zone Z 1.

Les canaux en noir désignent les canaux tabous qui sont inutilisables dans la transmission analogique dans une zone géographique Z1.

Dans la transmission par câble, les signaux passent par des fibres avec des prises de connexion dans les foyers. Cette technologie est assez chère à mettre en place et demeure essentiellement urbaine car nécessitant des zones géographiques à forte densité de population. Le satellite pour sa part est le réseau de l'offre élargie par excellence et celle qui transcende les frontières des pays. A partir d'émetteurs puissants, les satellites géostationnaires (placés à une distance de 3600 Km de la Terre) diffusent des programmes souvent organisés en bouquets que les foyers sur une zone géographique très large (plusieurs pays voir un continent en entier) reçoivent grâce à un récepteur raccordé à une tête de lecture placée sur une antenne parabolique réfléchissante.

A l'instar du câble, les limites d'expansion de l'offre du satellite sont d'ordre financier étant donné le coût élevé des installations.

Dans la catégorie des derniers venus, la télévision sur IP occupe une position privilégiée, profitant de l'infrastructure déjà en place du réseau téléphonique, des progrès du haut débit et du taux de pénétration croissant de l'Internet et de l'ordinateur familial.

Ces différentes technologies sont donc à des stades de développement différents et obéissent à des cadres réglementaires divers. La transmission terrestre occupe une place centrale : elle est reçue par plus de 86 % des ménages et représente le vecteur de masse par excellence et le plus important pour des raisons historiques et politiques.

1-1-3 L'activité de réception

Les programmes produits et diffusés via les différents vecteurs arrivent *in fine* au téléspectateur qui capte les signaux sur un terminal (téléviseur, téléphone mobile, PDA, ordinateur). La réception constitue une variable très importante dans l'évolution des technologies dans l'industrie. Elle explique en effet le nombre assez faible d'innovations dans la télévision et la lenteur de leur diffusion. En effet, quand une technologie de rupture se produit, comme la télévision couleur, l'ancienne technologie doit continuer à être opérationnelle jusqu'au recyclage du parc des équipements des ménages. A titre d'exemple, TF1 a maintenu sa diffusion en noir et blanc et en 819 lignes pendant huit ans après sa migration vers le standard Secam couleur en 625 lignes sur la bande UHF.

L'activité de réception représente un marché important pour les équipementiers (fabricants de téléviseurs, de décodeurs et de téléphones portables), faisant de la télévision un enjeu industriel important.

1-2 La télévision numérique

Il existe deux clefs de compréhension permettant de saisir l'ampleur de la numérisation de la télévision. La première relève du fonctionnement de la technologie numérique et de ses répercussions sur la chaîne de l'audiovisuel, le second a trait à la standardisation, enjeu majeur et fondamental dans une technologie en réseau (Grimme, 2002 ; Galperin, 2004).

1-2-1 La numérisation de la chaîne de l'audiovisuel

La numérisation induit des changements au niveau des trois activités qui constituent la chaîne de l'audiovisuel (voir figure 4). Elle consiste dans la compression, le codage, le multiplexage des programmes son et vidéo et le contrôle d'accès pour les programmes payants (Grimme, 2002 ; Benoit, 2006).

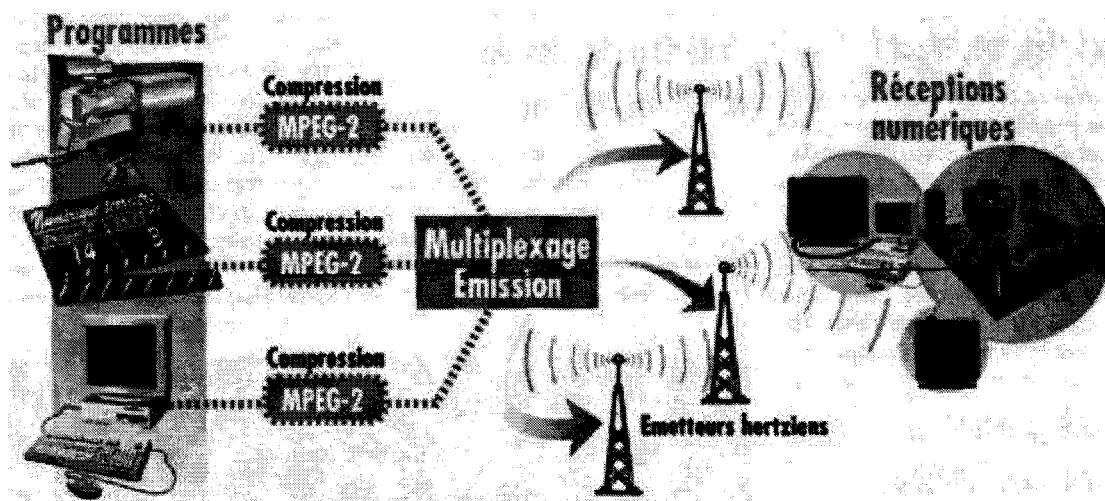


Figure 4: Fonctionnement de la chaîne de l'audiovisuel avec la TNT (source www.tdf.fr)

L'objectif de la numérisation est l'allègement de la quantité d'information contenue dans les ondes et l'optimisation de leur diffusion. Ce faisant, elle permet d'accroître la qualité des programmes (plus d'information contenue dans le programme) tout en utilisant moins de ressources. La numérisation intervient alors que les efforts étaient concentrés sur la télévision avec une définition améliorée basée sur des procédés analogiques comme la IDTV (Improved Definition Television) et la HDTV (High Definition Television) développées par les Américains, le franco européen HDMAC (High Definition Multiplexed Analog Component) ou le système MUSE (Multiple Sub-sampling Encoding) développé par le Japon. Ces grands projets n'ont jamais connu la gloire escomptée et c'est désormais la numérisation qui a endossé le mythe de l'amélioration de la qualité.

Deux procédés fondamentaux constituent la valeur ajoutée de la numérisation : la compression et le multiplexage. La première consiste dans un algorithme qui permet de manière simpliste de chasser les redondances dans les images et entre les images après avoir

quantifié un signal en une suite d'informations (des bits 0,1). Les informations sont restituées par processus de décompression à la source.

Le multiplexage intervient quant à lui au niveau de l'activité de diffusion, il consiste à transmettre plusieurs programmes sur un même canal. Les programmes sont divisés en paquets de données compressés et envoyés d'une manière synchrone sur un même canal. Là où l'analogique allouait un canal à un programme, la technologie numérique permet d'en envoyer plusieurs, allant jusqu'à six programmes par canal (représentant une largeur de bande de 8 MHz).

R1	R2	R3	R4	R5	R6
France 2	iMCM	Canal+	M6	Concertation en cours	TF1
France 3	Direct 8	i-Télé	M6 Music		NRJ TV
France 5	TMC	Sport+	NT1		Eurosport
Festival	Canal J	Ciné Cinéma Premier	TF6		TPS Star
Arte	Cuisine TV /Comédie	Planète	Paris Première		LCI
LCP	Match TV		AB1		

En grisé : les services payants

Figure 5 : L'organisation du spectre en multiplex (source CSA ; 2004)

Comme le montre la figure 5, R1, R2.....R6 désignent les multiplex (les canaux numériques équivalent de N dans la Figure 3). Chaque multiplex peut servir à la diffusion de plusieurs services. A titre d'exemple le multiplex R1 permet la diffusion des services France2, 3, 5, Festival, Arte et la chaîne LCP. En transmission analogique le canal R1 sert à l'émission d'une seule chaîne.

Par ailleurs, le multiplexage est rendu possible grâce à la robustesse du signal numérique et à sa très faible vulnérabilité à l'interférence. Ceci permet donc de libérer davantage de ressources en utilisant les canaux tabous que l'analogique laissait vacants.

Au niveau de la réception, la télévision numérique nécessite un investissement de la part des utilisateurs finaux dans des décodeurs qu'ils raccordent à leur matériel existant ou l'investissement dans de nouveaux équipements. Cette perspective donne à la numérisation un enjeu industriel très important pour les constructeurs d'équipements.

Les nouvelles technologies utilisées dans la numérisation ont amorcé à nouveau le processus de standardisation par souci d'interopérabilité et d'harmonisation à l'échelle internationale et communautaire. Cette stratégie de standardisation a été rendue d'autant plus complexe par la convergence et l'élargissement de la chaîne de l'audiovisuel à de nouveaux acteurs venant des industries de l'informatique et des télécommunications.

1-2-2 La standardisation dans la télévision numérique

L'histoire de la télévision abonde d'épisodes de guerre de standards entre les plus grandes puissances industrielles, à savoir les Etats-Unis, le Japon, l'Allemagne et la France.

Le premier épisode a opposé vers le début du vingtième siècle le système de balayage électronique des images au système de balayage mécanique. Le premier, conçu par les Américains s'est imposé comme un standard unique.

Après la seconde guerre mondiale, le développement de la télévision a repris avec des moyens financiers et une volonté politique à la mesure de l'ampleur du projet. Le premier challenge des normes a été celui du nombre de lignes composant une image, la France s'est alors distinguée du reste du monde en adoptant la norme 819 lignes contre la norme 625 lignes adoptée par le reste du monde et le 525 lignes adopté par les Américains.

D'autres épisodes du même genre ont émaillé le développement de la télévision couleur avec la multiplication des systèmes : le système SECAM français, le PAL allemand et le NTSC américain.

La course vers l'excellence industrielle et le mythe de la télévision haute définition ont attisé la guerre des standards. Les années soixante-dix et quatre-vingt ont connu une grande concentration d'efforts de la part des Américains, des Japonais et des Européens pour élaborer et surtout imposer un standard pour la télévision haute définition.

Cette époque était ainsi marquée par la forte implication des Etats dans la production des standards. Cette politique s'est souvent soldée par des échecs tant les décisions et les choix étaient davantage motivés par des raisons politiques et économiques que par des raisons technologiques (Grimme, 2002).

Le développement du MAC Paquet constitue en la matière un cas d'école sur l'inopportunité de l'interventionnisme politique dans la production des standards technologiques. En effet, quand en 1986 le Japon présente son standard HiVision de télévision haute définition (désormais HD) comme prétendant au statut de norme internationale unique pour la HD, les Européens ont perçu la menace d'une hégémonie nippone sur le marché des équipements

grand public. En refusant le standard japonais, l'Europe a amorcé une marche précipitée vers la création d'une norme européenne à partir d'une version existante de la technologie française MAC (Multiplexed Analog Component).

Les autorités européennes étaient convaincues que la construction d'un marché commun passe par l'abolition des obstacles liés à l'incompatibilité technologique et par la création d'un vivier de consommateurs potentiels pouvant assurer une taille critique pour le développement des innovations.

Le HDMAC (la version haute définition du MAC) s'est soldé par un échec cuisant. Les regards se sont alors portés sur la technologie numérique sur fond de changement important dans la gouvernance et la production des standards. La nouvelle donne est marquée par moins d'interventionnisme politique et par une participation élargie à un grand nombre d'acteurs comprenant des équipementiers, des industriels, des éditeurs de chaînes et des institutions de régulation. Ce changement a été incarné par la création en 1993 du consortium DVB (Digital Video Broadcasting) qui a produit et homologué les batteries de normes et de procédés utilisés actuellement par la télévision numérique. L'ETSI (European Telecommunication Standard Institute) participe aussi à la normalisation des différentes technologies produites pour la télévision numérique.

En conclusion, grâce à la compression, au multiplexage et à la faible vulnérabilité du signal numérique, la rareté des fréquences du spectre a été battue en brèche, augurant d'un changement important dans la gestion du spectre des fréquences et dans la structuration du champ de l'audiovisuel français. La TNT a ainsi ouvert la boîte noire de la télévision, laissant entrevoir le déclenchement de nouveaux processus de structuration du champ de l'audiovisuel.

Comme nous l'expliquerons au fil du développement, loin de toute perspective déterministe, les conséquences du passage de la télévision analogique à la télévision numérique terrestre sur l'organisation du champ de l'audiovisuel français, sont le fruit d'un long processus de tractations et de construction sociale auquel tous les acteurs du champ ont pris part. Ce processus a par ailleurs été influencé par l'histoire de la télévision et les institutions existantes dans le PAF.

2- Une analyse institutionnelle du déploiement de la TNT

La notion fondamentale dans toute analyse institutionnelle est bien évidemment le champ organisationnel dont il conviendra de délimiter et de définir la structure pour les besoins de l'analyse. Nous suivrons ce schéma étant donné la centralité du concept de champ organisationnel dans l'analyse institutionnelle et justifierons au travers d'une brève esquisse du cas sa pertinence au regard de la question soulevée dans ce travail.

2-1 Le Paysage Audiovisuel Français comme champ organisationnel

2-1-1 Définition

Le champ peut être défini autour de beaucoup d'éléments qui délimitent un espace d'interaction sociale dans lequel les acteurs se reconnaissent et viennent à s'influencer mutuellement. Ces espaces d'interaction sociale peuvent prendre la forme d'industries (Mezias, 1990, DiMaggio, 1991 ; Farjoun, 2002), de préoccupations (social issues comme l'environnement pour Hoffman, 1991, le champ du SIDA pour Maguire et al., 2004) ou de champ technologique (structuré non pas par une chaîne de valeur mais par une technologie comme chez Garud et Rappa, 1994 ; Rosenkopf et Tushman, 1994 ; Garud et al., 2002).

Il est à rappeler que la délimitation du champ n'obéit à aucune règle préétablie et est fortement dépendante du contexte de l'étude (Scott, 1995).

Dans le cas de l'industrie de l'audiovisuel, et au regard des phénomènes à étudier, l'élément le plus pertinent à retenir pour identifier le champ est la chaîne de l'audiovisuel avec ses trois activités de production, de diffusion et de réception des programmes. Ceci inclut bien évidemment tous les acteurs qui participent à la régulation et à la standardisation de la chaîne de l'audiovisuel, dont l'Etat.

L'organisation interne du PAF obéit juridiquement et techniquement à une distinction selon les vecteurs de diffusion. La loi prévoit en effet un régime différent pour les chaînes terrestres dont les fréquences sont assignées par l'autorité de régulation et celles qui n'utilisent pas les fréquences assignées du spectre, à savoir le câble, le satellite, les fibres optiques et l'ADSL. C'est pour cette raison que le vecteur terrestre possède un régime juridique particulier qui soumet ses éditeurs au régime de l'autorisation préalable et limitée dans le temps.

Une même chaîne peut être aussi diffusée sur plusieurs vecteurs, son éditeur devant ainsi se soumettre au régime juridique de chaque vecteur.

2-1-2 L'organisation du PAF en vecteurs de diffusion

Les vecteurs de diffusion, eu égard à leurs régimes juridiques différents et à leur histoire forment des sous-espaces ayant des règles de jeu et des logiques institutionnelles propres et distinctes. Les différents vecteurs ne sont cependant pas autonomes pour autant, les changements dans un vecteur résonnant dans les autres vecteurs. Leurs frontières sont souvent transcendées par l'existence d'acteurs qui opèrent sur différents vecteurs. Les groupes TF1 et M6 sont, à titre d'exemple, des acteurs dominants sur le vecteur terrestre mais aussi des acteurs influents sur le satellite.

Outre les opportunités de diversification qu'offre la multiplication des vecteurs, il existe un rapport de substitution entre eux. Ainsi, les stratégies concurrentielles entre les acteurs du PAF peuvent être analysées par rapport à une grille de lecture de stratégies multi-unités multi-marchés puisque les offres entre les vecteurs sont substituables.

L'accès aux différents vecteurs obéit à différents régimes juridiques. Il constitue d'ailleurs le facteur discriminant le plus important dans la sous catégorisation du PAF qui le présente en un ensemble de sous-espaces de sens articulés autour des vecteurs.

Deux régimes juridiques de diffusion des chaînes existent ainsi dans le droit français de l'audiovisuel : un régime d'autorisation qui s'applique au vecteur hertzien et un régime de convention et de déclaration qui s'applique aux modes de diffusion dits électroniques. L'assignation des fréquences et la signature des conventions relèvent de la compétence du CSA (conseil supérieur de l'audiovisuel).

Sur ce point, le contexte juridique a évolué dans la loi relative à l'audiovisuel de 1982. Le spectre des fréquences ne pouvait être attribué à des chaînes privées qu'en régime de concession de bien public par l'Etat. Les autres services, notamment le câble, relevaient de la compétence de la haute autorité de l'audiovisuel (l'ancêtre du CSA) par application de régimes d'autorisation et de déclaration.

Ces questions sur le régime juridique des chaînes de télévision se sont posées vers la fin des années soixante-dix quand l'éventualité de la création de chaînes privées s'est posée. Cette période de la fin du monopole de l'Etat sur les activités de l'audiovisuel a été en effet

importante car elle a symbolisé l'institutionnalisation d'une logique libérale dans le champ. Le régime des concessions publiques qui a été délaissé dans la loi de l'audiovisuel de 1986 symbolise à ce titre un pas important vers l'émancipation de la télévision de la tutelle de l'Etat (voir le Rapport Bredin, 1985).

Le vecteur hertzien est donc un vecteur fortement réglementé du fait du statut juridique du spectre des fréquences et de la rareté qui lui est adossée. Suite à l'avènement des chaînes privées et à la privatisation de TF1 dans les années quatre-vingt, la spécificité du vecteur hertzien a donné lieu à une structure particulière du champ dans laquelle les acteurs privés une fois installés sur le marché, ont bénéficié du verrouillage du vecteur dû à la rareté des fréquences.

2-1-3 La structure d'acteurs du PAF dans l'ère de la rareté

La structure d'acteurs du PAF a entamé un long processus de changement suite à l'éclatement de l'ORTF (Office de Radio et de Télévision Français) en 1975. L'ORTF était un établissement public à caractère industriel placé sous la tutelle administrative et financière de l'Etat. Il a été créé en 1964 et rassemblait en une seule unité les activités de production des programmes, d'édition des chaînes et de diffusion. L'Office symbolise une ère de rapports très étroits et tumultueux entre l'Etat et l'audiovisuel. Un souffle de libéralisme sur le rapport de l'Etat à l'information et dans le rôle que pouvaient jouer les acteurs privés dans la chaîne de l'audiovisuel a précipité la scission de l'Office en unités fonctionnelles composées de chaînes de télévision, de sociétés de production, de diffusion, d'une station radio et d'un institut d'archivage.

L'élan libéral s'est poursuivi sur fond de contestation du monopole de l'Etat et de son interventionnisme. Il a été couronné par la création de trois nouvelles chaînes, dont une payante, et la privatisation de TF1 dans les années quatre-vingt.

Le rapport Bredin (1985), commandé par Laurent Fabius, Premier Ministre de l'époque, en vue de créer de nouvelles chaînes privées, fait le constat que les capacités spectrales ne permettaient de créer qu'un seul réseau national et un deuxième réseau couvrant les trois quarts du territoire moyennant des aménagements de fréquences. Le réseau national a été accordé au triumvirat composé de Berlusconi, Seydoux et Riboud. Le réseau à couverture réduite a été promis à la promotion de la musique. Ainsi, après la création du canal 4 accordé à Canal+ en 1982, et la création de la Cinq (Berlusconi, Seydoux, Riboud) et de TV6

(rebaptisée M6), la structure du vecteur terrestre a été verrouillée pour raison de rareté du spectre. Les seules possibilités ouvertes à l'entrée d'acteurs privés se limitaient donc à la privatisation des chaînes publiques existantes. C'est ainsi que la première chaîne, TF1, a été privatisée en 1987 et accordée au groupe Bouygues. Depuis cette date, la structure du marché du terrestre a été donc protégée contre les nouveaux entrants au profit des acteurs privés TF1 et M6.

Les années de l'après ORTF ont été par ailleurs marquées par le développement du câble, auquel l'Etat a consacré un effort particulier avec le plan câble de 1981, et par un intérêt manifeste au satellite.

Le plan câble a été un échec qui a englouti plus de 30 milliards de francs sans atteindre les objectifs de taux de pénétration escomptés (Perrani, 1996). Le développement du satellite dans les années quatre-vingt, qui s'est aussi réalisé grâce au volontarisme de l'Etat n'a pas connu des jours meilleurs que le câble. L'Etat a engagé dans les années quatre-vingt un grand projet avec TDF (Télédiffusion de France) afin de lancer deux satellites dédiés à la télévision et baptisés TDF 1 et TDF 2. Le projet a dû être abandonné en 1992 après avoir causé de grandes pertes financières sans pouvoir émettre la moindre image.

Néanmoins, le satellite a connu un regain d'intérêt après le lancement des offres payantes de Canal+ et de TPS en numérique.

Le câble et le satellite sont depuis les bastions des chaînes privées payantes financées par les abonnements et subsidiairement par la publicité. Les offres sur ces deux vecteurs sont présentées sous des formats de chaînes thématiques, consacrées à un genre particulier (comme le cinéma, le sport, le documentaire) ou à un public particulier (enfants, adolescents, femmes, seniors). Eu égard à leur passage rapide à la numérisation, ces deux vecteurs ont incarné l'abondance et la diversité des chaînes.

Le vecteur terrestre jouit quant à lui du taux de pénétration le plus élevé (85% des ménages). Mais en raison de la rareté des fréquences il pâtit d'une offre très concentrée déclinée en format de chaînes généralistes redondantes.

La rareté du spectre a donc engendré un marché verrouillé composé de six chaînes diffusées en clair, sur cinq canaux, et une chaîne cryptée payante. Les chaînes hertziennes diffusées en clair comportent les chaînes privées TF1 et M6 financées par la publicité et les chaînes du service public financées par la redevance et la publicité.

Le marché publicitaire est inégalement partagé entre les différents acteurs : TF1 engrange 54% des revenus publicitaires et M6 quelque 30%, le reliquat étant partagé par les chaînes du service public France 2 et France 3. Ainsi la structure du marché de la télévision hertzienne français à l'époque de la rareté relève d'un oligopole dans lequel TF1 et M6 sont les acteurs dominants (Bourreau, 2005).

L'avènement de la TNT, dont l'effet le plus notoire est la libération des fréquences du spectre a remis en cause la structure oligopolistique du vecteur hertzien et son modèle d'organisation. En introduisant l'abondance et la qualité dans les chaînes hertziennes. La numérisation a par ailleurs stimulé une concurrence avec le satellite et le câble.

La TNT a de ce fait suscité l'enthousiasme de beaucoup d'acteurs, ceux qui attendaient depuis longtemps une place sous le soleil du hertzien, mais surtout le refus, compréhensible du reste, des acteurs déjà installés dans le PAF : TF1, M6, Canal+ et les câblo-opérateurs. Ces derniers ont vu dans la TNT une menace pour leurs intérêts eu égard au changements que la nouvelle télévision augurait. Néanmoins, cette position de refus a été souvent nuancée dans le sens d'une promotion d'un modèle particulier d'organisation de la TNT. Ce fait s'explique essentiellement par la flexibilité interprétative de la nouvelle télévision qui peut de la sorte supporter des modèles d'organisation différents.

2-2 La TNT comme changement institutionnel

La TNT est un changement technologique qui a déclenché un processus de structuration du champ de l'audiovisuel, a remis en question ses règles du jeu et en a proposé de nouvelles. Loin d'une perspective déterministe, contre laquelle la théorie néo institutionnelle s'est originellement érigée (Clemens et Cook, 1999 ; Munir, 2005), la numérisation du vecteur hertzien n'impose pas de structure prédéfinie (Galperin, 2003).

En effet, les expériences de déploiement de la TNT dans différents pays (Brown et Picard, 2005) montrent que la structure existante du champ et les stratégies des acteurs ont été les éléments déterminants dans l'élaboration des modèles d'organisation.

Cette idée est confortée par le fait que la stratégie de standardisation menée au niveau européen et mondial (avec le consortium DVB qui a produit la batterie de normes de la télévision numérique en Europe) a fait en sorte que le design de la TNT soit très similaire

dans les différents pays et que ces derniers soient ainsi confrontés aux mêmes options techniques dans le choix du modèle d'organisation.

Pourtant, les scénarios et les stratégies de déploiement ont été tout aussi différents que le sont les contextes des différents pays. L'enjeu majeur du basculement de la transmission analogique terrestre à une transmission numérique est donc l'élaboration et la légitimation d'une logique institutionnelle autour de la TNT.

L'avènement de la TNT a eu comme conséquence principale d'ouvrir la boîte noire (Latour, 1986) de la chaîne de l'audiovisuel, stimulant la définition d'un nouveau sens social sur la base de nouvelles capacités techniques et des opportunités que ces dernières ouvrent aux acteurs.

L'intérêt du cas de la TNT réside dans le processus de construction de sens qui a accompagné son déploiement eu égard à son caractère équivoque (Weick, 1990) et à sa flexibilité interprétative (Kline et Pinch, 1999).

2-2-1 L'incertitude autour de la TNT

La TNT est un projet qui a été impulsé et lancé grâce au volontarisme des Etats (Galperin, 2003 ; Brown et Picard, 2005). Contrairement à la numérisation du satellite et du câble, la numérisation du vecteur terrestre n'a pas été initiée par des acteurs privés. La TNT a été lancée dans un climat de grande incertitude par rapport à la demande avec une volonté politique de la faire accepter par une grande audience dans un laps de temps relativement court (Picard, 2005).

L'organisation de la TNT soulève plusieurs problèmes qui se présentent souvent comme des choix et des décisions qui engagent le processus de déploiement dans des voies coûteuses et irréversibles. Ces choix et décisions nécessitent l'adhésion, l'acceptation et la coopération d'un ensemble d'acteurs et requièrent un exercice d'argumentation et de justification. Anne Sinclair, fondatrice de l'association pour la télévision numérique parle, « d'aura philosophique »¹ de la nouvelle télévision qui, selon ses mots, nécessite un exercice de persuasion. Un sondage effectué par l'institut CSA publié lors d'un colloque organisé par le

¹ *Le Figaro* 19 Février 2002

sénat sur la TNT fait le constat suivant : 13 % des interrogés déclarent "savoir ce dont il s'agit". Une majorité (57 %) en ignorent encore tout, les autres (30 %) en ont entendu parler mais sans savoir précisément de quoi il retourne¹.

Les premiers rapports d'experts commandés par le gouvernement Jospin, notamment le rapport de Philippe Lévrier (1996), le livre blanc (1999), le rapport Cottet et Emery (1999) et le rapport Hadas-Lebel (2000), exposent différents scénarios possibles de la mise en place de la TNT.

Le premier scénario consiste à allouer le surplus de fréquences à d'autres activités que l'audiovisuel. En effet, le développement des services par la téléphonie mobile a accentué la pression sur le spectre des fréquences. L'industrie des télécommunication peut dès lors trouver un intérêt à obtenir plus de ressources spectrales. Cette option ne déstabiliserait pas le jeu concurrentiel dans le secteur de l'audiovisuel et maintiendrait les équilibres existants à la fois au sein du vecteur terrestre mais aussi entre les différents vecteurs du PAF.

Le deuxième scénario consiste à réserver le surplus de fréquences au développement de l'offre existante de télévision. Deux cas de figure peuvent alors être envisagés. Le premier consiste à allouer plus d'espace de spectre aux acteurs existants désignés comme étant les « opérateurs historiques », à savoir TF1, M6, Canal+ et le service public. Ce scénario ne perturberait pas non plus le jeu concurrentiel au sein du vecteur hertzien ni entre les vecteurs puisque ces mêmes opérateurs historiques contrôlent aussi le satellite : Canal+ avec son offre Canal sat et TF1 et M6 qui contrôlent conjointement le bouquet satellite TPS.

Le deuxième cas de figure, défendu par le gouvernement Jospin et par le CSA, consiste à gérer et attribuer le spectre service par service. Ce choix permet ainsi d'ouvrir le champ à de nouveaux entrants modifiant l'équilibre concurrentiel au sein du vecteur terrestre et l'équilibre entre le satellite et le hertzien. Ce scénario a été fortement contesté par les opérateurs dominants du champ.

Ainsi, avec la TNT mise en œuvre selon le scénario du CSA, le vecteur hertzien rejoint le câble et le satellite sur le plan de l'abondance de l'offre en accentuant la concurrence et la

¹ *Les Echos* 31 Janvier 2002

substituabilité entre les vecteurs. Ceci suscite par ailleurs une incertitude quant à la perception des consommateurs du vecteur hertzien numérisé par rapport au satellite et au câble.

Les décisions et les choix en matière de TNT doivent dès lors s'accompagner, dans ce contexte d'équivocité d'efforts pour produire et diffuser des connaissances pour les consommateurs (Brown et Picard, 2005).

Outre le volet important de la place du consommateur comme audience de légitimation envers qui les efforts de compréhensibilité sont tournés, la TNT fait face aux incertitudes autour de la faisabilité technique et de la réussite financière du projet.

L'échec du plan câble dans les années quatre-vingt hantait toujours les esprits. Par ailleurs, les échecs britannique (Goodwin, 2005) et espagnol (Arrese et Herraro, 2005) dans les premières tentatives de lancement de la TNT ont alimenté le doute sur la réussite d'un tel projet, rendant la sélection des opérateurs de la nouvelle télévision, les formats des offres et les modalités de financement encore plus délicats.

Ainsi, le basculement vers la TNT soulève plusieurs questions: comment organiser le vecteur hertzien en situation d'abondance, quel sens donner au vecteur hertzien en situation d'abondance, comment organiser les rapports entre les vecteurs ?

Les réponses pouvant être apportées à ces questions sont nombreuses et dépendent des intérêts des acteurs et de leurs stratégies.

2-2-2 Les enjeux stratégiques de la TNT

Pendant la période de déploiement de la TNT, deux camps d'acteurs se sont livrés à une lutte autour de la construction de sens autour de la TNT et de la logique d'organisation du vecteur hertzien. En effet, comme nous l'avons présenté dans le développement théorique sur la question du changement, l'incertitude stimule la projection d'intérêts des acteurs sur les phénomènes émergents et exhume les contradictions dans les logiques et dans le sens du champ.

Le lancement de la TNT en France, illustre clairement cette proposition par la polarisation des intérêts dans le PAF entre les deux acteurs dominants du hertzien TF1 et M6 d'un côté et ceux qui étaient tenus à l'écart du vecteur pour cause de rareté du spectre.

Aussi, le service public qui se rêvait plus grand, plus diversifié et plus à même de concurrencer les chaînes privées s'est saisi de l'opportunité qu'offrait la libération de fréquences pour étoffer son service.

La polysémie de la TNT et les intérêts contradictoires ont ainsi été les catalyseurs du processus de lutte autour de la construction sociale du sens de la nouvelle télévision.

La TNT illustre aussi un paradoxe et une contradiction dans les logiques institutionnelles du PAF. Ce projet, qui incarnait une volonté de libération de l'espace audiovisuel, se trouve contesté par les mêmes acteurs qui avaient obtenu dans les années quatre-vingt le droit d'entrée au PAF grâce à cette même rhétorique libérale.

Il apparaît alors que ce qui est constant dans la dynamique institutionnelle n'est pas le sens social, en tant que force stabilisatrice comme le suggère la théorie néo institutionnelle, mais plutôt son instrumentalisation par les acteurs et leur capacité à le légitimer. Le jeu d'intérêts et la politique se présentent dans ce cas de figure comme la trame de fond des processus institutionnels.

Ainsi, le lancement de la TNT relève d'un changement institutionnel dans la mesure où il révèle des processus de construction et de légitimation des modèles et des logiques d'organisation. Cette analyse processuelle met aussi en exergue le rôle des acteurs dans la construction de sens et la dimension endogène du changement par une utilisation stratégique du discours.

2-2-3 Les stratégies discursives de la légitimation de la TNT

Le lancement de la TNT a suscité un débat très vif qui s'est traduit par plusieurs rapports rédigés par des experts pour présenter et expliquer les enjeux de la TNT, des textes de lois et des débats parlementaires, des textes produits par les différents acteurs (CSA, associations pour la promotion de la TNT, éditeurs de chaînes, TF1, M6, nouveaux prétendants, service public) ainsi qu'une couverture importante par la presse quotidienne et spécialisée.

La production de discours a précédé et accompagné le lancement effectif de la TNT. Chaque partie a ainsi projeté ses intérêts sur le processus construisant des logiques et des scénarios d'organisation en fonction de la vision qu'elle avait du projet.

Pour le CSA et les nouveaux entrants, la nouvelle télévision était présentée comme un progrès social et culturel et une consécration du principe de la liberté. Le modèle qu'ils défendaient se basait sur l'ouverture du vecteur à de nouveaux entrants et sur la diversification des programmes. Ce modèle a été contesté par TF1 et M6 pour qui le projet était techniquement irréalisable et inutile puisque il tendait à faire ressembler la TNT au satellite et au câble. Pour ces derniers, la TNT était davantage un changement technologique et une transformation économique de la structure du marché qui devait être compris et évalué selon des critères objectifs et techniques de faisabilité et de performance.

Ceci illustre donc la polysémie de la technologie et la capacité des acteurs, par le maniement du discours, à produire et défendre plusieurs logiques et plusieurs sens autour d'une institution émergente.

D'après le développement précédent, l'enjeu stratégique de la TNT réside dans la lutte autour de la définition de son sens et de la légitimation de sa logique d'organisation. Or, les actions nécessitant une création de sens passent par la production de discours et de textes (Philips et al., 2004). Aussi, ce travail défend la thèse que dans un contexte d'équivocité, les actions à portée symbolique de production de discours sont plus déterminantes que les actions qui ne contribuent pas à expliquer la nouvelle technologie ni à stabiliser son sens.

Les stratégies discursives ont donc influencé le déploiement de la TNT, construisant des connaissances et théorisant les différentes options qu'ouvrait la TNT. L'objet de ce travail, rappelons le, réside dans la modélisation de ces stratégies et du comportement des acteurs qui les utilisent dans un contexte de changement. Pour ce faire, nous procéderons à une analyse historique du champ de l'audiovisuel et à une analyse de discours des textes produits par les différents acteurs impliqués dans le processus.

Dans le chapitre suivant nous présenterons le positionnement épistémologique de la recherche et la démarche méthodologique ainsi que les données qui ont servi à l'analyse et à la production des résultats.

Chapitre 5 : Positionnement épistémologique, méthodes et données :

Ce travail croise la théorie néo institutionnelle sociologique avec l'analyse critique du discours dans le but d'expliquer le changement institutionnel endogène. L'objectif est d'établir un modèle de l'utilisation stratégique du discours par les acteurs impliqués dans un processus de changement institutionnel. Ainsi, il est question de recherche de régularités dans les actions sur la réalité par l'utilisation du discours.

Le positionnement le plus important de ce travail est d'ordre ontologique. Les deux courants théoriques convoqués dans ce travail se rejoignent sur une ontologie constructionniste de la réalité qui constitue d'un côté le credo de la théorie néo institutionnelle et de l'autre un fondement de l'analyse de discours dans la CDA (critical discourse analysis) (voir Fairclough, 1992).

Ceci n'est pas sans poser un problème fondamental auquel nous nous efforcerons de répondre dans l'analyse du cas. Reed (2000) et Conrad (2004) ont en effet souligné le risque d'un glissement vers un constructionnisme radical qu'entraîne le recours à l'utilisation du discours comme constituant de la réalité avec ses deux versants social et matériel.

La distinction entre univers discursif et univers extra discursif établit une relation à sens unique entre les deux univers dans laquelle les éléments non discursifs sont de fait tenus à l'écart dans les processus de structuration de la réalité.

Cette assertion rappelle étrangement le débat soulevé par Friedland et Alford (1991) entre l'idéalisme, dans lequel la théorie néo institutionnelle s'est selon eux embourbée, et le matérialisme.

Ainsi, il incombera à ce travail, tout en évitant de refaire les mêmes erreurs passées, de dépasser la posture démarcationniste entre l'idéalisme, avec ses corollaires de construction sociale, de consensus, d'harmonie et de passivité de l'acteur, et le matérialisme, avec les dimensions de conflits, de liberté d'action, de rôle des ressources et des technologies dans la production de l'ordre social.

Nous partons désormais dans cette analyse de l'hypothèse de Burrell et Morgan (1979) selon laquelle toutes les théories des organisations sont fondées sur une philosophie de la science et sur une théorie de la société. Ainsi, la nature des sciences sociales peut être conceptualisée selon quatre dimensions : l'ontologie, l'épistémologie, la nature humaine (l'action et l'acteur) et la méthodologie. Cette dernière est déterminée par le positionnement selon les trois autres

dimensions. La nature de la société se pose quant à elle selon deux axes. Le premier traduit le débat entre une nature ordonnée et celle mâtinée par le conflit. Le second est relatif à la nature du changement social et propose deux dimensions : une vision régulationniste versus une vision de changement radical.

Nous commençons ce chapitre par une brève esquisse des paradigmes en sciences des organisations et des différentes options ouvertes au chercheur selon les dimensions mentionnées plus haut. Nous enchaînerons sur un développement sur les enjeux inhérents à la problématique soulevée dans ce travail au regard des dimensions ontologique, épistémologique et sur la nature de l'action.

Nous aborderons par la suite, dans un dernier volet les aspects méthodologiques.

1-Les paradigmes dans les sciences sociales et les options de la recherche

Les sciences sociales et les sciences des organisations se présentent souvent en paradigmes. Nous devons le concept de paradigme à Kuhn qui explique au travers de ce schéma classificatoire des disciplines scientifiques le progrès de la science par rupture paradigmatique. En sciences des organisations, les paradigmes loin de se succéder et de se substituer, coexistent et se chevauchent (Baum et Rowley, 2002).

Le chercheur doit procéder à de nombreux choix selon diverses options qui lui sont ouvertes pour ancrer les connaissances qu'il entend produire dans un champ donné.

Ainsi, la distance et la proximité entre les recherches doivent s'apprécier selon les options ouvertes au chercheur (voir Koenig, 1993). Sans vouloir restreindre l'explication de la diversité des paradigmes à des questions épistémologiques, comme le préconise Koenig (1993), nous retenons la distinction des deux dimensions énoncées par Burrell et Morgan (1979), à savoir la nature des sciences sociales et la nature de la société.

1-1 La nature des sciences sociales

1-1-1 L'ontologie

Il s'agit ici de s'interroger sur la nature de la réalité et des connaissances sur la réalité (Perret et Séville, 2003). Celle-ci peut être appréhendée comme extérieure aux acteurs et s'imposant à

eux ou dans la perspective contraire comme dépendante de la cognition des acteurs, n'ayant pas d'existence en soi sauf dans l'esprit de ceux qui la vivent et en font l'expérience.

Ce dualisme trace donc la ligne de démarcation entre une ontologie réaliste et une ontologie nominaliste (Burrell et Morgan, 1979). La première serait tangible, extérieure, ayant une essence propre, accessible et invulnérable à une quelconque distorsion de la part du chercheur. Le monde social existerait donc indépendamment des acteurs. Cette position est notamment défendue par les positivistes qui tendent à appliquer aux sciences sociales les lois des sciences de la nature. Parmi ses tenants les plus célèbres, nous pouvons citer Auguste Comte et Emile Durkheim qui considèrent que les faits sociaux sont extérieurs à l'acteur (Durkheim, 1986).

La seconde vision de la réalité souscrit à la thèse du relativisme et considère la réalité comme dépendante de l'esprit de celui qui l'observe et qui l'expérimente (Perret et Séville, 2003).

Ainsi, la réalité sociale serait fruit d'une interprétation et d'une construction sociale de la réalité.

Le nominalisme renvoie au fait que la réalité n'a pas d'essence et que les acteurs utilisent des catégorisations et des schématisations pour nommer les phénomènes afin de permettre l'interaction sociale.

Cette vision est ainsi encline au subjectivisme. La compréhension de la réalité par le chercheur implique son positionnement au sein du cadre de référence des acteurs (Burrell et Morgan, 1979).

Cette position ontologique a connu un réel engouement sous l'influence de l'herméneutique et de la phénoménologie et suite au développement de la sociologie des connaissances, notamment avec le travail de Berger et Luckmann (1967). La production de l'ordre social revêt ainsi une conception locale et contextuelle reflétée par le champ organisationnel.

Sont aussi connectées à l'ontologie constructionniste, les *études culturelles* et les approches qui mettent en avant la production des structures culturelles et cognitives par les acteurs comme espace d'interaction sociale.

L'analyse critique du discours souscrit par ailleurs à cette vision de la construction sociale de la réalité et à sa localité.

1-1-2 L'épistémologie

Le débat sur l'épistémologie dans les sciences des organisations est souvent soulevé en réaction à la posture positiviste qui a longtemps prévalu. En effet, comme le souligne Le Moigne (1990), la légitimité du positivisme a été longtemps tenue pour universellement

acquise. Dès, lors tout ce qui dérogeait au positivisme était frappé de l'anathème de la non scientificité.

Le positivisme se caractérise en effet par une tendance à générer des critères immuables et universels de validité des sciences qui selon les écoles peuvent revêtir la forme de schémas de vérification ou de schémas poppériens d'infirmité ou de falsification (une proposition n'est scientifique que si elle peut être réfutée).

L'épistémologie positiviste se caractérise par ailleurs par la recherche de régularités et de lois universelles dans une réalité qu'elle conçoit comme ordonné (Burrell et Morgan, 1979).

Des théoriciens des organisations ne pouvant se satisfaire de ces carcans trop rigides adaptés néanmoins aux sciences de la nature, se sont réfugiés dans une épistémologie anti-positiviste dont les maîtres mots se résument dans la relativité des connaissances produites sur le monde et leur subjectivité. La distance du chercheur, cantonné au rôle de l'observateur, tend ainsi à se réduire pour un statut plus participatif et plus dérangeur.

Les épistémologies anti-positivistes sont essentiellement incarnées par l'interprétativisme et par le constructivisme (Perret et Séville, 2003). La première posture met en avant le principe de la relativité et de la subjectivité de la connaissance produite sur le monde. Celle-ci est surtout portée par l'interprétation des acteurs. La démarche du chercheur est donc davantage rompue à la compréhension portée par des élans d'empathie du chercheur.

L'épistémologie constructiviste se définit non pas par son objet mais par son projet (Le Moigne, 1990) elle vise dès lors la production de connaissances projectives à visées transformatives (Koenig, 1993) actionnables et enseignables.

1-1-3 La nature humaine : l'action et l'acteur

L'homme est-il maître de son destin ou serait-il plutôt une marionnette dont les fils sont tirés par Dieu ou par une force occulte qu'il est convenu d'appeler structure ? Force est de constater que cette question constitue sans doute une interrogation existentielle qui a obnubilé l'humanité durant toute son histoire. Cette question a donc été visitée par de nombreuses disciplines allant de la théologie, à la philosophie prenant des accents mystiques ou humanistes, tombant souvent dans les réponses de catéchisme.

L'une des premières controverses sur le sujet a opposé Pélagie (moine britannique ascète arrivé à Rome au quatrième siècle) qui prônait la liberté de choix dans l'action à Saint Augustin

inventeur du concept de la « grâce divine » selon qui la volonté de l'homme est guidée par Dieu.

Le débat sur la nature de l'action humaine se pose donc en terme de volontarisme et de déterminisme qui constituent les deux extrémités d'un continuum que ponctuent de nombreuses combinaisons de formules associant la liberté d'agir et la pression des structures (voir March, 1996).

1-1-4 La méthodologie

Elle renvoie aux protocoles, techniques, outils et méthodes avec lesquels les connaissances sur le monde social sont produites et extraites. Le rapport et la distance du chercheur à l'objet de la recherche et les critères de validité de la démarche constituent les éléments clef de la méthodologie.

Burrell et Morgan (1979), distinguent entre deux schémas méthodologiques : le premier est de nature idiographique et le second de nature nomothétique.

La méthodologie idiographique se base sur le principe selon lequel la connaissance sur la réalité ne peut pas être construite ailleurs qu'en se plaçant dans les schémas de référence des acteurs. Ainsi, une immersion du chercheur dans le contexte des acteurs est nécessaire. La recherche est de ce fait empathique, nécessitant la collecte de données personnelles, voire intimes sur les acteurs, partant de leurs journaux ou de leurs biographies.

La méthodologie nomothétique est fondée quant à elle sur l'application de protocoles et d'outils rigoureux généralement empruntés aux sciences de la nature. L'approche est aussi le plus souvent quantitative, basée sur des hypothèses.

Il existe donc, comme a pu laisser comprendre le développement des quatre dimensions relatives à la nature de la science, deux trames de fond regroupant différentes options de chacune des quatre dimensions. Burrell et Morgan (1979) distinguent donc entre une vision subjective (nominaliste, antipositiviste, volontariste et idéographique) et une vision objective (réaliste, positiviste, déterministe et nomothétique). La vision subjective est dès lors ancrée dans le relativisme alors que la vision objective épouse une optique universaliste des connaissances sur le monde social (voir figure 6).

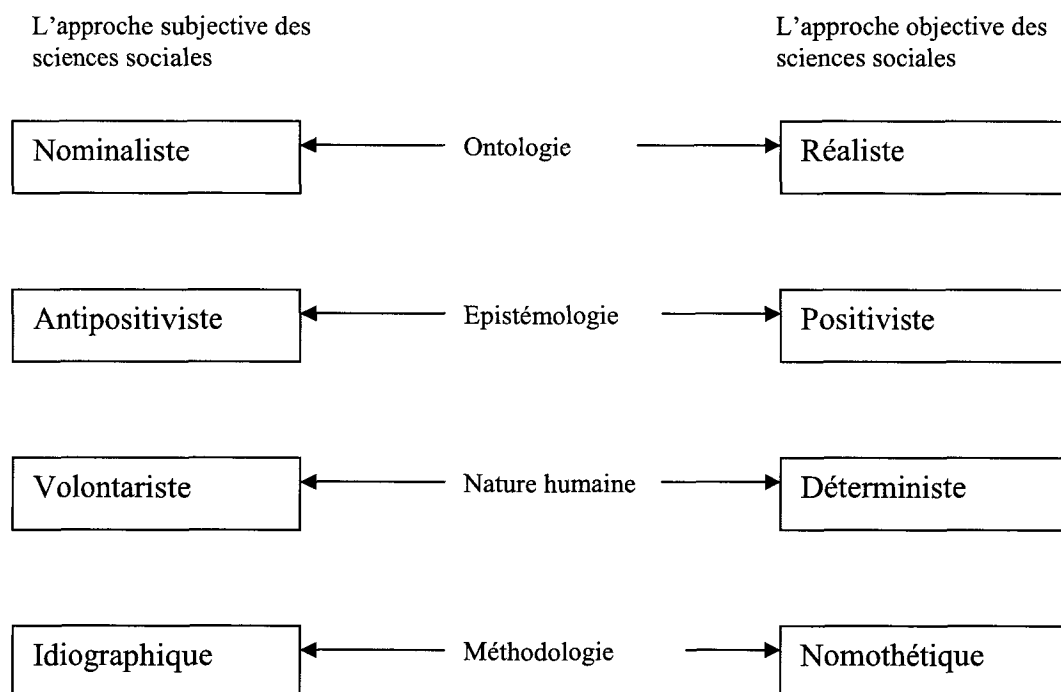


Figure 6: Les schèmes d'analyse de la nature des sciences sociales
(extrait de Burrell et Morgan 1979 p 3)

1-2 La nature de la société

Les théories en sociologie sont généralement divisées en théories qui expliquent l'ordre, la stabilité, le consensus et l'harmonie et en théories qui expliquent le conflit, le désordre et le changement.

Dépassant le débat fallacieux sur l'opposition entre ordre et conflit, Burrell et Morgan (1979) proposent une grille de lecture selon la vision du changement social dans les différentes théories sociologiques.

En effet, ordre et conflit sont les deux facettes d'une même médaille. Ils coexistent constamment et beaucoup de théories, sans complètement verser dans l'un ni dans l'autre construisent autour beaucoup de combinaisons, à l'instar des théories de l'équilibre ponctué (voir Van de Ven et Poole, 1995).

La ligne clivante se situe donc au niveau de la vision du changement qui distingue entre les théories de la régulation sociale et les théories du changement radical.

Les premières sont très répandues dans les théories fonctionnalistes qui défendent le principe de la coordination fonctionnelle et l'unité de la société. L'harmonie et le consensus sont les corollaires de cette vision. Le système est ainsi considéré capable de surmonter et d'absorber les contradictions et les crises et d'y répondre de manière à préserver le statu quo.

La vision du changement radical se présente comme une alternative fondée sur les contradictions et les ruptures. Les systèmes sociaux sont donc considérés comme hétérogènes par essence, et leurs contradictions ne peuvent pas être résorbées par le système comme le préconise la théorie de la régulation. Ils sont donc porteurs de changements soutenus par des mouvements sociaux qui tendent à émanciper une frange d'opprimés. La théorie marxiste constitue à ce titre une parfaite incarnation de la théorie du changement radical. Le tableau 1 donne une lecture synthétique de ces éléments.

La sociologie de la régulation traite	La sociologie du changement radical traite
-du statu quo	-du changement radical
-de l'ordre social	-du conflit structurel
-du consensus	-des modes de domination
-de la cohésion et l'intégration sociale	-de la contradiction
-de la solidarité	-de l'émancipation
-du besoin de satisfaction	-de la privation
-de l'actualité	-du potentiel et de la projection dans le temps

Tableau 1 :Les dimensions de la régulation et du changement radical
(extrait de Burrell et Morgan 1979, p 18)

1-3 Les paradigmes des sciences sociales

Les deux dimensions de la nature des sciences sociales et de la nature de la société constituent l'ossature d'une classification des sciences sociales dans quatre paradigmes. Il s'agit des paradigmes : interprétatif, fonctionnaliste, radical structuraliste et radical humaniste.

Chacun de ces paradigmes peut donc être décliné et défini selon son positionnement par rapport aux deux axes de la nature de la science et de la nature de la société et au sein même de ces axes selon les différentes options qui les constituent.

Cette distinction peut cependant introduire l’erreur d’un cloisonnement des paradigmes, mais aussi d’une exclusivité des mécanismes qui sont souvent adossés à telle ou telle école de pensée, comme le conflit qui reste la marque du radicalisme structurel hérité du marxisme. Cette classification permet donc d’entrevoir les incohérences et les carences dues à l’attachement à la pureté des paradigmes et au pedigree des idées, souvent placé devant les préoccupations empiriques d’explication ou de compréhension des mécanismes sociaux. Ce constat sera particulièrement pertinent face à la question du changement social.

La sociologie du changement radical

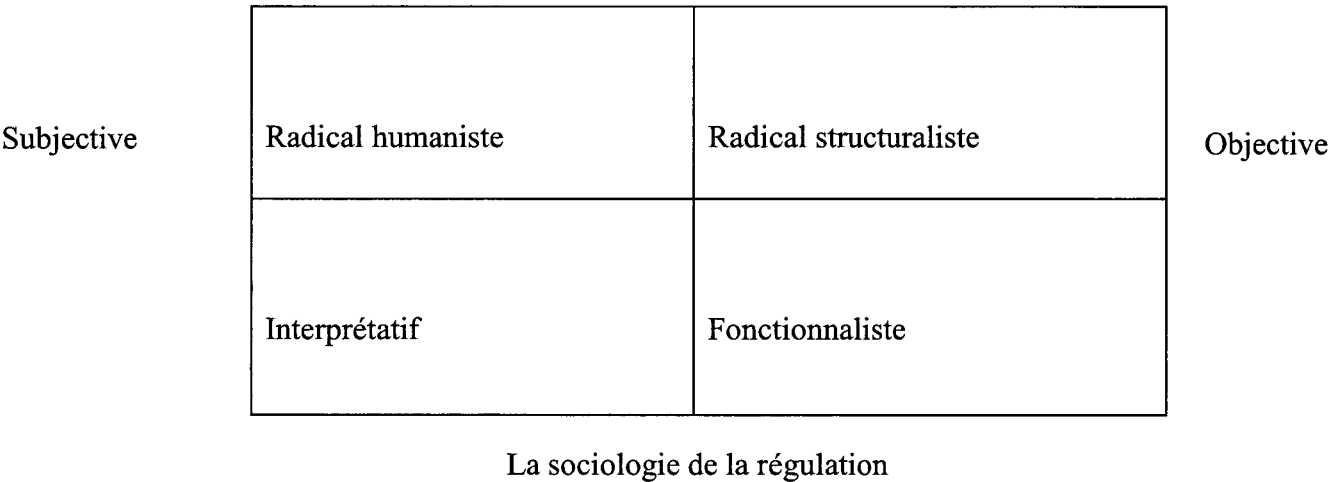


Figure 7 : Les quatre paradigmes de l’analyse des théories sociales
(extrait de Burrell et Morgan 1979, p 22)

1-3-1 Le paradigme radical humaniste

Ce paradigme vise à expliquer le changement radical d’un point de vue subjectiviste. Son ancrage dans une posture subjectiviste explique le rôle important dévolu à la conscience et à

l'idéologie qui maintiennent les individus dans un état de quasi aliénation par rapport aux structures qui les dominent. Le changement viendrait donc de la transformation de la conscience et de la cognition collective des individus, signe de leur émancipation des superstructures qui les dominent.

1-3-2 Le paradigme radical structuraliste

Ancré dans une vision objective, ce paradigme est rendu fameux par l'accent mis sur le conflit et les contradictions comme mécanisme structurel et comme source de changement. Ainsi, ce paradigme se distingue du radicalisme humaniste par une vision objective des sources du conflit et de contradictions. Comme le soulignent Burrell et Morgan (1979), ce paradigme doit beaucoup à l'héritage de la philosophie de Marx après la « rupture épistémologique » qui l'a amené de l'humanisme au structuralisme radical.

1-3-3 Le paradigme fonctionnaliste

Ce paradigme souscrit à une vision objective de la science et à une sociologie de la régulation. Il est à ce titre réaliste, positiviste, déterministe et nomothétique et prône le consensus, la cohésion, l'intégration et la stabilité.

Comme nous l'avons souligné dans la première partie de ce travail, le fonctionnalisme a marqué l'émergence des premières théories en sociologie ou en sociologie économique et les premières théories de l'organisation. Il compte ainsi parmi ses fameux fondateurs Durkheim avec sa sociologie positiviste et Parsons dans les théories de l'organisation. Chère à ce paradigme, la notion d'extériorité de la société par rapport à l'individu constitue une idée fondamentale.

Le fonctionnalisme est considéré comme une théorie de l'ordre qui butte sur les questions du changement tant elle célèbre la coordination et l'harmonie et néglige le conflit et les contradictions.

1-3-4 Le paradigme interprétatif

Ce paradigme souscrit à une vision subjective de la société et à une sociologie de la régulation. La construction du sens à travers l'interaction sociale figure donc parmi les

processus centraux de ce paradigme. La réalité est ainsi décrite comme non extérieure et endogène aux acteurs. Elle est de plus locale et contextualisée.

La théorie néo institutionnelle, influencée par la phénoménologie et la micro fondation de la réalité sociale, se situe au cœur de ce paradigme.

Bien que se démarquant du fonctionnalisme, en s'inscrivant dans un schéma de construction sociale de la réalité, ce paradigme partage avec ce dernier les mêmes difficultés face à l'explication du changement radical.

Les raisons principales tiennent donc à l'enfermement du paradigme dans une vision idéaliste que Friedland et Alford (1991) pointent comme une des raisons essentielles qui expliquent l'incapacité des théories du paradigme interprétatif et de la théorie institutionnelle à expliquer le changement.

Néanmoins la posture ontologique de ce paradigme n'est pas sans susciter quelques problèmes. Dans leur œuvre majeure, Berger et Luckmann (1967) introduisent en effet un doute quant à la micro fondation de la réalité au niveau des individus et à son institutionnalisation qui la rend *de facto* extérieure et objective. Bien que dans son essence ce paradigme soit volontariste, l'individu et le sujet disparaissent totalement quand la réalité devient institutionnalisée et responsable de sa propre reproduction.

1-4 Le débat entre l'idéalisme et le matérialisme

A la suite à Friedland et Alford (1991), nous soulevons le débat de la démarcation entre les deux visions idéaliste et matérialiste et le plaçons au cœur de l'agenda du changement institutionnel.

Clemens et Cook (1999) commencent leur article en positionnant la théorie néo institutionnelle contre l'individualisme méthodologique, les modèles behavioristes de la prise de décision et le déterminisme technologique. Ils pointent donc la résurgence de ce que Friedland et Alford (1991) appellent une théorie qui ramène la société à la sociologie. Cependant, en se focalisant sur la construction sociale, les processus symboliques, l'harmonie de l'ordre social et en subordonnant les aspects pratiques et matériels de la réalité aux institutions, la théorie néo institutionnelle est tombée dans l'excès inverse du constructionnisme dur.

Or, de nombreuses voix appellent à mettre fin à la césure entre l'univers matérialiste et idéaliste et à combiner l'institutionnalisme avec la politique comme le préconise DiMaggio, (1988), Beckert (1999) ou Holm (1995).

C'est dans ce sens que nous avons proposé, dans le deuxième chapitre, une série de réaménagements théoriques consistant essentiellement, à la suite de Friedland et Alford (1991) et DiMaggio (1988), à appréhender les institutions dans leurs multiplicités et leurs contradictions et à intégrer la dimension politique et les intérêts des acteurs dans les processus institutionnels.

Pour ce faire, nous étudierons le cas des processus symboliques qui ont présidé à la construction d'une nouvelle technologie (la TNT) et à la transformation du champ organisationnel qu'elle structure (le PAF). L'analyse de discours a été convoquée comme arrière fond méthodologique pour mettre en lumière les processus et les ressources utilisés dans le changement institutionnel. Ces processus doivent par ailleurs faire la lumière sur la dimension politique dans la construction du sens social.

Cette construction théorique, qui vise rappelons-le à expliquer le changement endogène, doit néanmoins rester fidèle à la vision d'une réalité extérieure et au positionnement anti-fonctionnaliste, non déterministe de la théorie néo institutionnelle (comme le soulignent Friedland et Alford 1991, p 240). Elle doit éviter par ailleurs le glissement vers le volontarisme et la désincarnation des acteurs par rapport aux institutions existantes.

L'intégration du conflit et des contradictions entre les logiques institutionnelles constituent le point d'orgue d'une telle démarche.

Dans ce qui suit nous discuterons les dimensions épistémologiques et théoriques relatives à la problématique soulevée dans ce travail.

2-Positionnement de la recherche

Dans ce paragraphe, nous allons présenter à la lumière des objectifs de ce travail les choix et les options sur la nature des connaissances et la nature de la société.

Cet objectif consiste à établir un modèle des stratégies discursives dans la production du changement institutionnel à partir d'une analyse de la structure de sens et des cadres cognitifs produits par les acteurs. L'analyse procède ainsi à la recherche de régularités afin de pouvoir étendre les propositions à d'autres situations de changement institutionnel dans lesquelles l'acteur influencerait la structuration du champ organisationnel en utilisant d'une manière stratégique le discours.

2-1 La nature des connaissances

2-1-1 L'ontologie

La filiation subjective, entendue ici au niveau ontologique, de la théorie néo institutionnelle ne va pas de soi. En effet, l'objectivation du sens et sa reproduction, qui sont le résultat naturel du processus d'institutionnalisation, contredisent les thèses subjectivistes nominalistes qui assurent que la réalité est inséparable de la cognition des acteurs et que l'expérience prime sur l'acquisition des connaissances sociales. Or, admettre que la réalité est ordonnée par des cadres et des schémas mentaux équivaut à souscrire à une vision réaliste et objective. La construction de sens demeure cependant le rempart contre l'ontologie réaliste du fonctionnalisme.

Une position médiane et conciliatrice entre les deux extrémités, réaliste et nominaliste, est donc nécessaire.

Cette position peut être trouvée dans le réalisme critique. Fairclough (2005) et Reed (2000), dans une critique de l'excès de constructivisme, proposent en effet une ontologie critique pour l'analyse du discours dans un contexte de changement social.

Le réalisme critique selon Reed (2000), part de l'assertion selon laquelle les structures et les processus qui conduisent à leur émergence sont les fondements de la constitution de la réalité naturelle et sociale. Fairclough (2005) évoque quant à lui l'organisation (la structure) et « l'organizing » (le processus). Ainsi, la structure et les processus qui la constituent se situent chacun à un niveau ontologique différent.

Le réalisme critique s'appuie en effet sur une stratification de la réalité qui distingue le réel, l'empirique et l'actuel (Fairclough, 2005 ; Leca et Naccache, 2006).

Le domaine du réel est celui des structures, le domaine de l'actuel renvoie aux processus et aux événements et le domaine de l'empirique est constitué par les expériences et les perceptions des acteurs.

Le réalisme critique affirme que la réalité est pré-structurée, elle existe donc indépendamment des acteurs. Ces derniers, au niveau empirique, développent des expériences, des perceptions et des projets à visée transformatrice de la réalité. En outre, le réalisme critique adhère à une vision transformatrice de la réalité dans laquelle des mécanismes de médiation prennent la forme de pratiques sociales. L'agence est ainsi nécessaire dans la transformation de la réalité sociale.

La réalité sociale est ainsi à tout instant une objectivation et un ensemble de référents à la fois matériels et symboliques. Les structures matérielles conditionnent à ce titre l'espace et les possibilités d'interaction en tant que structures pré-existantes et extérieures à l'acteur. Les acteurs utilisent les mêmes structures existantes pour transformer leurs expériences projectives dans le domaine du réel.

2-1-2 L'épistémologie

L'épistémologie renvoie à la nature de la connaissance sur la réalité que nous produisons, elle diffère ainsi de l'ontologie qui a trait à la nature même de la réalité (Giordano, 2003 ; Fairclough, 2005).

Cette distinction entre ontologie et épistémologie prévient le risque de confusion systématique dans l'adossement d'une épistémologie *de facto* selon les types bien connus de nature de la réalité.

Nous insisterons donc de ce fait sur le point le plus important du choix de l'épistémologie, celui du rapport entre l'objet de recherche et le chercheur. L'absence d'interaction et le statut d'observateur caractérisent à ce titre les épistémologies positivistes alors que les postures anti-positivistes privilégient plutôt une proximité du chercheur avec son objet de recherche allant jusqu'à la co-construction des connaissances dans la cas des épistémologies constructivistes (Koenig, 1993, Charreire et Huault, 2002).

La démarche de ce travail vise à découvrir des régularités dans la manière avec laquelle les acteurs produisent et structurent le discours dans un contexte de changement institutionnel. La distance que cette recherche implique entre le chercheur et l'objet de la recherche nécessite donc un statut d'observateur.

L'épistémologie peut être appréhendée par ailleurs par rapport à la portée des connaissances produites (Burrell et Morgan, 1979), posant de la sorte le débat sur le degré de leur contextualisation ou de leur généralisation. Le choix du lancement de la TNT est dans ce travail un choix secondaire à la problématique. Ainsi, bien que très prégnant dans l'analyse, le contexte doit être transcendé afin de fournir une explication pragmatique de l'utilisation du discours dans un contexte de changement institutionnel.

A la suite de ce développement, nous confirmons l'ancrage de ce travail dans une épistémologie positiviste.

2-1-3 La nature humaine

Le positionnement par rapport à la nature humaine et la nature de l'action a une importance particulière dans la théorie néo institutionnelle et dans ce travail. Nous en avons dressé un état dans le deuxième chapitre. L'intégration de la dimension politique et de l'agence constitue l'idée maîtresse du développement précédent.

L'agence encadrée que proposent Seo et Creed (2002) traduit la position à l'égard de la nature humaine que nous avons choisie dans ce travail. L'action transformatrice repose donc sur les structures existantes. Il s'agit donc d'une position médiane entre le volontarisme et le déterminisme où l'action et les structures, sans être en opposition, peuvent être combinées dans un processus de changement.

2-1-4 La méthodologie

L'opposition entre d'un côté les recherches nomothétiques et les recherches idiographiques est forcément contraignante pour le chercheur dont la démarche est d'identifier des régularités et des tendances générales dans un contexte social bien particulier. La question qui se pose en filigrane est de savoir si l'on peut accéder à l'objectivité du monde via la subjectivité des acteurs et vice versa. Dans ce sens, la subjectivité des acteurs n'est-elle pas en partie un reflet de l'objectivité de la réalité ? En présentant la réalité en domaines stratifiés, le réalisme critique répond en partie à cette question. Cependant, le problème du positionnement de la méthodologie entre les deux extrémités idiographique et nomothétique reste quant à lui entier. La solution de raisonner suivant l'un ou l'autre reste toujours ouverte en pareilles situations.

2-2 La nature de la société

Loin d'adhérer à une vision structurelle du conflit dans lequel ce dernier comme dans le radicalisme structurel jouerait un rôle fonctionnel dans la société, la vision pour laquelle nous optons penche à la suite de Seo et Creed (2002) vers une mise en rapport entre les contradictions et l'agence.

L'idée principale consiste en effet à rompre avec l'idée de l'harmonie et de l'homogénéité des ordres sociaux qui explique en partie leur reproduction et leur stabilité. Introduire le conflit et les contradictions dans la vision du monde est selon Friedland et Alford (1991) une nécessité pour l'explication du changement social. Ainsi, loin de la vision du conflit structurel, les

auteurs proposent d’appréhender la société dans la multiplicité et la concurrence des institutions qui la structurent. La contradiction est ainsi décrite comme une contradiction entre des logiques d’organisation et un conflit entre les attentes sociales formulées par les institutions. L’acteur évolue ainsi dans cette réalité plurielle où, contrairement à la vision axée sur la stabilité et sur l’harmonie, plusieurs interprétations de la réalité sont possibles, reflétant des institutions en contradiction.

Les institutions étant des formations textuelles objectivées (Philips et al., 2004), leurs contradictions peuvent être dès lors appréhendées par la multiplicité des ordres de discours dans un système social, une notion qui trouve écho dans le concept d’interdiscursivité de Fairclough (1992, 2005).

L’élément médiateur entre les contradictions institutionnelles ou l’interdiscursivité et le changement se situe au regard de cette vision au niveau de l’agence et l’activisme des acteurs. Ainsi, les contradictions n’ont pas un rôle fonctionnel comme le suggère le radicalisme structurel : le changement social est le fruit de leur existence et de leur exploitation par l’agence.

Le tableau 2 synthétise les choix sous jacents à cette recherche.

Rubrique	Positionnement
Ontologie	Réaliste critique
Epistémologie	Positiviste
Nature humaine	Agence encastrée
Méthodologie	Analyse de discours : Analyse textuelle (TODA, Fairclough, 1992)
Nature de la société	Contradiction, interdiscursivité.

Tableau 2 : Synthèse des choix de la recherche :

3-Méthodes et Données

La naissance et la légitimation des sciences sociales en tant que sciences autonomes ayant pour objet l’étude des individus dans leur environnement social ont dû s’accompagner de

transformations paradigmatiques importantes. Ce phénomène a été marqué par le rejet des ontologies réalistes et des épistémologies positivistes et post positivistes (Le Moigne, 1990, Guba et Lincoln, 1994).

Le développement des paradigmes alternatifs s'est par ailleurs accompagné de l'insatisfaction par rapport à la sur quantification qui a gagné les méthodes de recherches (Guba et Lincoln, 1994). En effet, les paradigmes positivistes/réalistes¹, rompus à la recherche du vrai et de l'a-contextuel, s'attachent à la vérification ou à la falsification d'hypothèses qui peuvent être facilement converties sous forme mathématisée et qui expriment des relations fonctionnelles (Guba et Lincoln 1994 : p 106).

Ainsi le primat des paradigmes positivistes/réalistes s'est-il accompagné de la prévalence des méthodes quantitatives et des démarches déductives.

Le rejet de ces paradigmes dans les sciences sociales a naturellement induit la naissance d'autres méthodologies de recherche, regroupées sous la bannière des méthodes qualitatives, ainsi que de nouvelles démarches de production des connaissances et de vocation pour la science. C'est ainsi que contre la démarche déductive, d'autres démarches comme l'induction et l'abduction sont nées (Giordano, 2003). Aussi, à côté des missions d'expliquer en vue de prédire et de contrôler les phénomènes sociaux, le spectre des sciences sociales s'est élargi aux missions de comprendre et d'agir sur la société.

Les nouveaux paradigmes alternatifs au positivisme/réalisme ont ainsi apporté les recherches qualitatives, l'induction et l'abduction comme processus de production des connaissances.

Les méthodes de recherche se sont par la suite multipliées grâce au fonctionnement en vases communicants des sciences sociales. De la psychologie à la sociologie en passant par l'ethnographie, chaque discipline a apporté aux autres ses méthodes si bien que le chercheur se trouve devant une large palette. Les choix de méthodes doivent donc être justifiés avec la plus grande rigueur en gardant le cap sur le principe de cohérence épistémologique et ontologique.

La définition des méthodes de recherche la décrit comme les stratégies et les outils qu'entreprend un chercheur afin de collecter, de traiter et d'interpréter les données provenant de son travail empirique en vue de répondre à la question de recherche soulevée.

¹ Guba et Lincoln (1994) distinguent entre l'ontologie réaliste naïve du positiviste et l'ontologie réaliste critique du post positivisme inspiré par Karl Popper. Le premier est attaché à la vérification, le deuxième à la réfutation.

Dans ce qui suit, nous allons aborder d'une manière plus concrète et en rapport avec ce travail la question du choix de la méthode de recherche ainsi que les processus d'analyse des données avant de présenter le matériau empirique et les difficultés rencontrées sur le terrain.

3-1 Le choix de la stratégie de recherche

Une recherche se définit par son objet, son objectif et la question à laquelle elle vise à répondre (Giordano, 2003).

Les méthodes de recherche confrontent le chercheur à son objet de recherche et à ses données. Ce dernier est tenu de faire des choix parmi de nombreuses stratégies de recherche selon de nombreux critères.

Parmi les recherches qualitatives, une stratégie de recherche doit être choisie selon Yin (1994) suivant trois critères essentiels : la forme de la question de recherche (pourquoi, comment, quoi, combien), le degré de contrôle du chercheur sur les événements et les comportements observés et la nature actuelle ou historique des données.

Ces critères permettent de choisir entre des stratégies comme l'étude de cas, l'analyse d'archives, l'analyse historique et l'enquête.

Les questions de recherche peuvent être déclinées sous la forme de « comment », « pourquoi », « quoi » ou « combien ». La formulation de la question renseigne donc sur son objectif. Certaines formulations sont ainsi mieux adaptées que d'autres selon que le type de recherche est exploratoire ou explicatif.

Le tableau 3 indique quelle stratégie de recherche adopter selon le type de la question ou de la formulation.

Stratégie	La forme de la question de recherche	Nécessite un contrôle sur les comportements	Etudie des événements contemporains
L'expérimentation	Comment, pourquoi	Oui	Oui
L'enquête	Comment, pourquoi, où, combien	Non	Oui
L'analyse d'archives	Comment, pourquoi, où, combien	Non	Oui/Non
L'analyse historique	Comment, pourquoi	Non	Non
L'étude de cas	Comment, pourquoi	Non	Oui

Tableau 3: Les situations pertinentes des différentes stratégies de recherche (extrait de Yin, 1994).

A la lecture de ce tableau, il apparaît que l'expérimentation se distingue des autres stratégies par le contrôle qu'elle nécessite sur l'objet de la recherche. Elle opère ainsi en milieu artificiel conçu par le chercheur. Dans les autres stratégies, le contexte de la recherche est pris en compte : elles sont même conçues pour étudier les phénomènes sociaux dans leur complexité. L'analyse historique et l'étude de cas sont quant à elle pertinentes pour les recherches explicatives qui visent à établir des inférences entre des variables. Cependant, à la différence de l'étude de cas, l'analyse historique étudie des événements du passé qui ne peuvent pas être racontés par des individus encore en vie, comme le précise Yin (1994).

Quelle méthode choisir alors pour la question soulevée dans ce travail : *Comment les acteurs utilisent-ils et structurent-ils leurs productions discursives dans un contexte de changement institutionnel ?*

L'objectif est de modéliser ces comportements afin de montrer le rôle de l'acteur dans le changement institutionnel.

La question de recherche révèle donc une portée explicative qui tend à établir des relations de causalité entre la structure du discours produit par les acteurs, leurs stratégies et leurs intérêts et le changement institutionnel que nous observons à partir des modifications des caractéristiques du champ et de ses mécanismes de régulation.

Il ressort donc que la stratégie de l'étude de cas est tout indiquée pour cette recherche.

3-1-1 L'étude de cas comme stratégie de recherche

Il est inutile de s'attarder sur l'engouement que suscite l'étude de cas dans les sciences des organisations. Cette stratégie a pourtant longtemps été critiquée pour son manque de rigueur, pour la subjectivité du chercheur qu'elle suppose et pour sa capacité contestée à produire des connaissances généralisables (Eseinhart 1989 ; Yin, 1994 ; Giroux, 2003).

L'étude de cas consiste à étudier en profondeur un ou plusieurs cas qui exemplifient le phénomène étudié (Giordano, 2003).

Langley et Royer (2006) à la suite de Stake (2002), présentent une définition large du cas comme étant un système délimité (p 81). Il est ainsi possible pour le chercheur de distinguer ce qui est à l'intérieur du cas de ce qui est à l'extérieur (Stake, 2002).

Transposé au cas de cette étude, le lancement de la TNT, la question devient : qu'est ce qui relève de la TNT et qu'est ce qui est en dehors du cas de la TNT ? Dans le premier chapitre, nous avons répondu à cette question en focalisant l'analyse sur ce qui touche à la chaîne de l'audiovisuel dans le PAF. Ceci inclut certains autres champs connexes au PAF comme l'industrie des équipements ou le cinéma. Bien que la TNT soit essentiellement la transformation du vecteur hertzien nous avons tenu compte des autres vecteurs, le câble et le satellite, tant les rapports entre les vecteurs sont étroits, prenant la forme de concurrence inter vecteurs, de substitution ou de contrôle.

Ainsi, le lancement de la TNT dans le PAF constitue un système délimité au sens de Stake (2002) auquel une étude de cas peut tout à fait s'appliquer.

Les vertus de l'étude de cas sont surtout inhérente à la description profonde des phénomènes (thick description) qu'elle permet et à l'utilisation de plusieurs méthodes de collecte de données comme les entretiens, les données d'archives, les document audiovisuels etc. La définition du cas donné par Yin (1994), comme le font remarquer Langley et Royer (2006), restreint cependant l'utilisation de certaines méthodes de collecte de données comme les données d'archives ou les analyses historiques.

Néanmoins, le succès de l'étude de cas auprès de la communauté des chercheurs en sciences des organisations ne doit pas cacher certaines confusions qui entachent l'appropriation et la maîtrise de cette stratégie de recherche. Eseinhart (1989) souligne ainsi les amalgames souvent faits entre l'étude de cas, la recherche qualitative et l'induction. Même si Yin (1994)

insiste sur la possibilité de recourir à des données quantitatives dans l'étude de cas, cette option reste peu courante.

L'étude de cas doit donc être appréhendée comme une méthode autonome ayant sa propre logique et ses propres règles de production et de validation des connaissances.

Dans le sillage de cette remarque, il est souvent question du sempiternel débat entre le choix d'un cas ou de plusieurs cas. Le choix de plusieurs cas permet la réplication (Yin, 1994) et la comparaison inter cas, ce qui est de nature à améliorer à la fois la validité interne mais aussi la validité externe des connaissances produites (Eseinhart, 1989). Le choix des cas n'obéit pas à un simple échantillonnage : les cas choisis doivent au contraire refléter fidèlement et d'une manière extrême et transparente les processus observés.

L'étude d'un seul cas permet quant à elle, grâce à son ancrage dans le contexte de la recherche et à l'analyse approfondie, de renforcer la validité empirique des connaissances produites (Eseinhart, 1989).

S'il est admis que le choix de l'étude de cas obéit à des critères bien déterminés, il n'en demeure pas moins que cette stratégie peut être utilisée à de nombreuses fins et avec divers objectifs liés essentiellement à la nature des connaissances produites. Le rapport de l'étude de cas à la théorie existante est un paramètre important à considérer.

3-1-2 L'utilisation de l'étude de cas comme stratégie de recherche

A quelles fins l'étude de cas est-elle utilisée ? Selon Stake (2002), l'étude de cas peut être choisie pour l'intérêt que présente le cas pour le chercheur, il s'agit des cas intrinsèques. L'objectif dans les cas intrinsèque est d'améliorer la compréhension de ce cas en particulier.

Dans une deuxième perspective, le choix du cas peut être secondaire ou anecdotique, avec pour objectif la compréhension d'un phénomène social ou la généralisation.

Les cas intrinsèques ne permettent donc pas la production de théories et encore moins leur généralisation. Ils ont peu de crédit dans la cité scientifique qui a tendance à encourager, comme le souligne Stake (2002), la généralisation.

L'étude de cas, rappelons-le, part d'un contexte particulier ; elle vise à produire des connaissances et des théories généralisables à d'autres cas. Elle est à ce titre utilisée dans la production de théories nouvelles et originales (Eseinhart, 1989 ; Yin, 1994).

L'étude de cas comme le précise Eseinhart, peut être assimilée à la théorie enracinée de Glaser et Strauss (1967) dans la mesure où elle opère par une oscillation permanente entre le

terrain et la théorie, donnant au processus de production des connaissances un caractère ouvertement itératif.

Les théories nouvelles produites à partir du cas peuvent faire l'objet de tests sur d'autres cas et dans d'autres contextes.

La production de connaissances nouvelles et originales ne constitue pas la seule utilisation de l'étude de cas. Cette stratégie peut en effet être utilisée pour montrer la diversité de la réalité sociale, pour la construction de nouvelles théories ou encore pour tester des théories existantes (Langley et Royer, 2006).

Le rapport de l'étude de cas à la théorie diffère donc selon l'objectif de la recherche.

Dans ce travail, l'objectif de décrire et de modéliser les comportements des acteurs dans la structuration du discours se situe davantage dans la production de théories nouvelles. Nous avons donc suivi les préconisations d'Eseinhart (1989) concernant la sélection du cas, la collecte des données et leur traitement.

3-2- Le cas du déploiement de la TNT en France

Le lancement de la TNT constitue un cas dans la mesure où les comportements et les faits qui touchent et concernent le processus peuvent être délimités, comme le préconise Stake (2002). Dans une perspective instrumentale, celle de produire des connaissances généralisables, l'intérêt du cas est secondaire. L'attention doit davantage porter sur l'intérêt du cas à montrer le phénomène d'une manière évidente.

S'agissant d'un cas unique, son choix obéit selon Yin (1994) à trois rationalités selon la nature de l'objectif de la recherche et la nature de la question.

Le cas unique peut être choisi pour son caractère critique permettant de tester une théorie. Le choix porte donc sur un cas qui présente les circonstances et les conditions dans lesquelles les propositions d'une théorie peuvent être validées. Dans une perspective de construction de nouvelles théories, le cas peut être également choisi pour son caractère extrême ou unique. Le phénomène étudié est donc suffisamment original pour qu'il mérite d'être exploré et investigué, avec au départ un intérêt intrinsèque important. Le phénomène étudié dans le cas extrême est donc évident et facile à déceler.

La troisième justification réside dans l'opportunité d'étudier un phénomène qui n'était pas encore accessible aux chercheurs.

D'autres possibilités sont par ailleurs ouvertes comme le souligne Giroux (2003), consistant à choisir des cas pour leur richesse et leur variation interne. Ces cas montrent d'une manière

évidente le phénomène étudié, ce qui facilite la décontextualisation qui permettra de généraliser les connaissances produites à d'autres contextes.

Dans ce travail le design repose sur un cas unique qui a été choisi au regard de la problématique du changement institutionnel qu'il révèle. A l'époque du choix du cas nous étions à la recherche d'un site où le changement institutionnel serait facile à déceler et à étudier et le rôle des acteurs dans le changement pertinent et facile à établir.

A ce titre le cas de la TNT présente les avantages suivants :

- le cas du déploiement de la TNT est intéressant en soi car il s'agit d'une grande rupture technologique dans une industrie où le rythme de changements technologique est très faible. En effet, après la télévision couleur, la télévision numérique terrestre constitue le deuxième changement qui touche une population aussi large. L'intérêt ne réside pas dans le fait que la TNT soit un projet de numérisation de la télévision mais davantage dans la centralité du vecteur terrestre dans le champ de l'audiovisuel français.
- le changement institutionnel est évident à observer. Le déploiement de la TNT augure en effet de changements institutionnels importants. La TNT met fin à une caractéristique importante, celle de la rareté du spectre qui a longtemps constitué une barrière à l'entrée de nouveaux acteurs dans le PAF.
- les intérêts des acteurs dans le PAF sont polarisés et clairs à identifier. Le poids des acteurs engagés dans le processus (TF1, M6, Canal+, le CSA) et les nouveaux entrants (NRJ, Bolloré, Lagardère) laisse présager que le rôle des acteurs dans le processus est important.

L'orientation vers le discours et les stratégies discursives est intervenue dans un deuxième temps avec l'analyse du cas. En effet il s'agissait, comme le montre la question de recherche, d'identifier les actions, les ressources et les processus émanant des acteurs par lesquels ils visent à projeter leurs intérêts sur le modèle émergent d'organisation de la TNT. Les premières observations ont permis de montrer la place importante des productions discursives dans le processus de déploiement de la TNT. En effet, l'équivocité de la TNT explique la prévalence de la construction et de la légitimation du sens. Cela s'est traduit par les nombreux modèles d'organisation théorisés et défendus par chacun des acteurs.

Ainsi, les données collectées ont porté sur le discours et sur les textes produits par les acteurs ayant pesé dans le processus de déploiement de la TNT.

3-2-1 Les choix méthodologiques

Les recherches qualitatives s'appuient sur des méthodologies ouvertes et peu structurées (Giordano, 2003) ce qui donne au chercheur la liberté de choisir entre plusieurs méthodes et sources de données et permet d'éviter la technicisation des méthodologies de leur traitement. C'est donc au chercheur de justifier la rigueur des procédés utilisés, une tâche qui n'est pas toujours facile (Philips et Hardy, 2002).

Ce travail a mobilisé deux méthodologies. La première consiste dans une analyse historique de l'évolution du champ de l'audiovisuel en France depuis sa création. L'analyse historique est très utilisée dans les recherches sur les processus institutionnels. Elle vise à retracer l'évolution de l'histoire du champ et à dégager des périodes et des phases qui traduisent le changement des logiques institutionnelles. L'analyse historique permet aussi de donner une vision complète et profonde du contexte du changement institutionnel en mettant en lumière la pluralité de sens et les contradictions entre les logiques institutionnelles dans le champ. Ces phénomènes sont censés, comme le préconise la théorie, influencer le processus de changement institutionnel. L'analyse historique permet en effet d'identifier les différents ordres de discours qui servent de source de sens dans le champ.

La deuxième méthodologie a consisté dans une analyse de discours ou plus précisément une TODA (textual oriented discourse analysis) au sens de Fairclough (1992).

Bien qu'il existe plusieurs méthodologies pouvant capturer le sens de la réalité porté par les acteurs, l'analyse du discours présente l'avantage d'explorer les processus à l'origine de la construction et de la création de la réalité sociale (Philips et Hardy, 2002).

L'analyse de discours est ancrée dans une ontologie constructionniste qui est issue de ce que Philips et Hardy (2002) appellent le tournant linguistique, qui a vu l'intérêt pour la notion de sens de la réalité sociale croître en remplacement de l'explication fonctionnaliste de la société. On peut ajouter que l'analyse de discours dépasse l'intérêt manifeste, dans d'autres méthodologies (ethnographie, narration, analyse de conversation), porté aux processus d'interprétation de la réalité. Elle est à ce titre attachée aux processus par lesquels la réalité est

co-construite par les acteurs et aux processus qui amènent les objets, les concepts et les sujets à la réalité (Alvesson et Kärreman, 2000 ; Fairclough, 1992).

Le choix de la TODA comme méthodologie d'analyse du discours est motivé par le lien qu'elle établit entre la structure sémantique du discours produit et son rapport à la construction de la réalité. Fairclough (1992, 2005) inscrit la TODA en démarcation par rapport aux travaux de Foucault focalisés sur l'étude de la production d'énoncés stables et récurrents qui forment les ordres de discours qui façonnent à leur tour les structures sociales. Foucault s'intéresse en effet à la formation et à l'institutionnalisation des règles et des processus de production d'énoncés stables qui constituent des ordres discursifs (Foucault, 1969).

Néanmoins, la TODA ne se place pas en contradiction avec l'approche foucauldienne mais introduit une analyse linguistique et sémantique du discours qui est absente chez Foucault. Elle insiste dès lors sur l'appréhension du discours comme une pratique qui renvoie au maniement et à l'utilisation du discours par les acteurs lors de leurs interactions (Fairclough, 1992).

Cette focalisation sur les pratiques discursives jette un regard différent sur le rapport entre l'acteur et les structures sociales qui loin de déterminer les pratiques sociales sont façonnées, constituées et altérées par le discours. Ainsi l'analyse textuelle nous amène à analyser le discours à des niveaux de réalité et dans des contextes que l'analyse de Foucault, de part son caractère abstrait, ne permet pas. Cette perspective possède ainsi plusieurs vertus. Premièrement, elle permet d'étendre l'analyse du discours à un grand ensemble d'acteurs ce qui permet de mettre en lumière les phénomènes de pouvoir et de résistance au pouvoir contrairement à l'analyse unidimensionnelle de Foucault qui occulte à cause de l'absence de l'analyse des pratiques discursives les questions de résistance et de contestation du discours produit par les acteurs puissants (Fairclough, 1992). La deuxième vertu, tient dans la vision dialectique qu'apporte l'analyse textuelle en mettant en exergue la construction des objets mais aussi leur déconstruction et l'interaction entre les phénomènes émergents et les phénomènes existants (Fairclough, 1992 ; Reed, 2000).

Dans le cas du déploiement de la TNT, le discours a permis de construire les différents scénarios et les logiques d'organisation du champ. Il a par ailleurs permis de ramener à la réalité du PAF des objets comme la nouvelle norme MPEG4 ainsi que divers acteurs comme les nouveaux entrants.

Pourtant, les différents types d'analyse des données varient selon le degré d'importance qu'ils accordent aux processus de construction de la réalité ou au rôle du pouvoir et de l'idéologie dans le processus de construction de la réalité. Philips et Hardy (2002) tracent ainsi un continuum entre les analyses constructionnistes et les analyses critiques. Ces dernières, apparentées à la tradition Foucaldienne, sont focalisées sur l'interaction entre connaissances, pouvoir, idéologie et hégémonie (Fairclough, 1992).

Les deux approches ne sont cependant pas exclusives et un dosage entre les deux perspectives est tout à fait loisible.

Dans la problématique de la construction de sens autour de la TNT, il est davantage question de politique et d'intérêts plutôt que de pouvoir et d'hégémonie. Les deux sphères ne doivent pas être confondues. Nous insisterons donc sur la dimension constructionniste du processus.

Les deux méthodologies, l'analyse historique et l'analyse de discours, apparaissent donc comme complémentaires. Le discours prend toute sa signification dans le contexte et dans l'histoire (Fairclough, 1992 ; Philips et Hardy, 2002). La première analyse permet de planter le décor du contexte dans sa pluralité et ses contradictions et la deuxième illustre comment le contexte et l'histoire interagissent avec les processus émergents portant le changement.

Des questions essentielles font suite à ces choix méthodologiques. Elles ont trait à la nature des données qui constituent le matériau empirique de la recherche à leur analyse.

3-2-2 Description et présentation des données

La nature des données à collecter et leur pertinence constituent une grande difficulté pour le chercheur. Ce dernier risque de collecter des données qui ne décrivent pas le phénomène à l'étude ou au contraire se retrouver noyé sous les données.

Dans ce travail, il s'agit essentiellement de collecter les textes produits par les différents acteurs impliqués dans le processus de construction de sens autour de la TNT.

Deux sources de données ont été utilisées dans ce travail. La première source a permis de collecter des données primaires au travers d'entretiens semi directifs avec les acteurs. Le deuxième type de données est composé de données secondaires qui proviennent d'articles de la presse, de rapports d'expert, des textes des auditions organisées par le CSA à l'occasion des appels d'offre, et de diverses publications et communiqués effectués par les acteurs.

Les données secondaires présentent l'avantage d'être non rétrospectives. Il s'agit de textes produits et enregistrés pendant le processus de lancement de la TNT entre 1996 et 2005. Les entretiens ont été effectués quant à eux entre le début de l'année 2006 et 2007.

Les données secondaires, contrairement aux entretiens, échappent au risque de rationalisation a posteriori. Elles reflètent par ailleurs les interactions discursives des acteurs, illustrant les réponses et les commentaires aux différents événements discursifs.

Dans le paragraphe suivant, nous présentons en détail une description des données collectées.

* Les données primaires : les entretiens

Les entretiens constituent une source de données privilégiée dans les sciences sociales (Kaufmann, 1996). Ils sont une source fiable et directe de discours et un contact important du chercheur avec son terrain pouvant le guider dans ses investigations. Les entretiens peuvent par ailleurs être utilisés comme moyen de validation des théories et des conclusions du chercheur.

Cependant, les entretiens comme source de discours visant à renseigner sur des processus de construction présentent le risque d'une rationalisation. Les acteurs ont tendance à expliquer et à justifier leurs expériences passées (Das et Van de Ven, 2000).

Dans le cas à l'étude, nous avons commencé par dresser une liste des acteurs dont il serait pertinent de recueillir le témoignage. Cette liste comprend les personnes qui ont participé à la lutte discursive, celles qui ont participé au déroulement du processus et qui ont participé aux débats sur les textes de lois ainsi que les experts du secteur et les journalistes qui ont couvert les événements. La liste comprend ainsi des représentants d'éditeurs de chaînes, de représentants d'associations et de groupement professionnels (TNT pour tous, SIMAVELEC¹, ACCES²), des fonctionnaires et des politiques membres de différents groupes de travail sur la TNT, sur la société de l'information, des membres de missions culturelles à l'assemblée nationale etc.). La liste s'est enrichie au fur et à mesure de l'avancement du travail de terrain. Nous avons adressé des courriels aux personnes ciblées avec un synopsis du sujet de recherche leur demandant un rendez-vous. D'autres personnes ont été directement jointes par téléphone vu qu'il était impossible de les joindre par voie électronique.

¹ Syndicat des Industriels de mMatériel Audiovisuel Electronique.

² Association des Chaînes Conventiionnées Editrices de Services.

Malgré de nombreuses relances, la taux de réponses a été extrêmement faible : seuls 12 entretiens ont pu être effectués. Heureusement, ces entretiens ont été bien répartis, permettant de recueillir, la vision de responsables de chaînes, de syndicats professionnels, d'associations, de journalistes et d'autorités administratives indépendantes. Seuls les politiques et les fonctionnaires sont absents de l'échantillon. Beaucoup de personnes ont argué de leurs réserves à s'exprimer sur un dossier politique en cours ou à dévoiler des stratégies de leur groupe. On doit également noter que les entretiens n'ont pas été enregistrés mais ont donné lieu à une prise de note. Ceci correspond à une large demande des personnes interrogées, demande à laquelle nous avons accédé d'autant plus volontiers que notre objectif n'était pas de faire une analyse de discours de ces entretiens. Au contraire, ces entretiens ont servi à aiguiller la recherche sur des pistes permettant d'éclairer des points du dossier très complexes de la TNT. Ils ont également servi à valider au fur et à mesure les résultats intermédiaires et les conclusions de la recherche.

*Les données secondaires

Comme nous l'avons précédemment indiqué les données secondaires constituent le matériau empirique sur lequel nous avons mené l'analyse textuelle. Elle proviennent de plusieurs sources et présentent l'avantage de décrire des événements discursifs enregistrés en temps réel dans le processus.

- Les articles de presse

La première source de données provient des articles de presse. Nous avons sélectionné systématiquement tous les articles traitant de la TNT entre 1996 (date du rapport Lévrier premier rapport sur la TNT) et le 31 mars 2005 (lancement effectif de la TNT en clair).

Ces articles ont été ensuite téléchargés à partir de la base Lexis Nexis et mis dans un fichier au format Word. Le mot clef « TNT », désignant la télévision numérique terrestre, apparaît dans 1224 pages. Les articles proviennent de la presse quotidienne généraliste (Le Figaro, Libération, l'Humanité, Sud-Ouest) de dépêches de l'agence France Presse, de la presse économique (les Echos, la Tribune), de la presse en ligne (ZDnet, 01 informatique).

Nous avons privilégié les citations de discours dans les articles de presse qui reprennent intégralement et fidèlement le discours des acteurs impliqués dans la TNT. Ces passages sont généralement mis entre guillemets.

- Les auditions

Les autorisations des chaînes de la TNT doivent, comme le prévoit la loi sur l'audiovisuel de 1986 (modifiée) et la loi 2000 pour la TNT, faire l'objet d'un appel d'offre organisé par le CSA. L'appel d'offre s'est fait en deux phases (voir annexe V et VI). Dans la première phase, les chaînes déposent un dossier auprès du CSA. Les chaînes dont le dossier est déclaré recevable sont invitées à une audition publique qui dure 30 minutes, dont la moitié est réservée à un exposé d'un haut responsable de chaque chaîne (voir annexe IIX et IX). Les chaînes historiques TF1, M6 et Canal+ ont bénéficié de droit d'une autorisation de reprise de leurs programmes sur la TNT. Leur présence relevait donc d'une simple formalité, donnant ainsi aux auditions la forme d'une tribune pour vilipender la TNT.

Le service public n'obéit pas quant à lui au régime d'autorisation et n'a donc pas été entendu par le CSA.

En tout le CSA a auditionné les 67 dossiers jugés recevables pour le premier appel d'offre de juillet 2002, parmi lesquels nous avons analysé 14 dossiers de 10 à 12 pages chacun (voir annexe IIX). Les dossiers sélectionnés ont été choisis selon leurs auteurs. Nous avons privilégié les acteurs légitimes qui ont été le plus impliqués dans le processus de façonnement de la TNT. Ainsi, nous avons retenu les dossiers des acteurs historiques (TF1, M6 et Canal+) et les dossiers des nouveaux entrants (Bolloré, Lagardère, Pathé, AB, NRJ). Ces derniers ont par ailleurs été à l'origine de la création de l'association « TNT pour tous » dont la raison d'être était de promouvoir la TNT. TF1, M6 et Canal+ ont refusé de participer à l'association.

- Les rapports

La TNT a fait l'objet d'un nombre important de rapports rédigés par des experts et par des politiques (voir la liste des rapports en annexe II). Ces rapports sont souvent commandés pour donner un souffle et une orientation nouveaux à une idée ou une direction particulière du projet. Certains rapports ont aussi été commandés pour éclairer certaines décisions, comme l'épisode des normes de compression qui a fait l'objet de deux rapports l'un commandé par le ministre de l'industrie (le rapport Hubert) et le deuxième par le Premier Ministre (le rapport Boudet de Montplaisir). Nous avons ainsi analysé 9 rapports.

- La documentation interne :

Il s'agit de documents produits par deux acteurs : le CSA et l'association « TNT pour tous » créée en 2004 pour promouvoir la TNT en France.

Dans le cas du CSA, il s'agit d'une base documentaire mise en ligne sur le site Internet du conseil qui comprend des rapports, des notes et des prises de positions sur le dossier de la TNT. Nous avons analysé 5 dossiers jugés pertinents pour l'étude.

Concernant l'association « TNT pour tous », un acteur interviewé nous a remis des documents rédigés par l'association (au nombre de 22 documents) sous forme de communiqués de presse, de diapositifs en format *PowerPoint* initialement présentées lors de conférences organisées pour présenter la TNT.

- La lettre du CSA

Il s'agit d'une publication mensuelle du Conseil dans laquelle le régulateur présente ses activités et les grands chantiers qu'il conduit. La TNT a été très présente dans les colonnes de la lettre du CSA. Cette dernière commence d'ailleurs par un éditorial du président dans lequel il expose la philosophie générale du conseil sur les affaires courantes. Cette publication est une source de données privilégiée tant elle émane d'un acteur majeur dans le processus et qu'elle constitue une représentation fidèle de son discours.

Nous avons analysé les lettres qui ont paru entre janvier 2002 et février 2005 soit 36 lettres.

3-3 Analyse et traitement des données

Les questions centrales dans la stratégie d'analyse des données résident dans : quelles données analyser pour quel phénomène (l'opérationnalisation).

La première interrogation renvoie à la notion fondamentale dans le traitement des données qui est celle de l'unité d'analyse. S'agissant de données qualitatives, il sera question pour la deuxième interrogation du protocole de codage et d'agrégation des codes à partir des données.

3-3-1 L'unité d'analyse

Ce concept reste, comme le fait remarquer Allard-Poesi (2003), le moins théorisé et le moins formalisé dans la littérature sur l'analyse des données qualitatives. Une grande liberté et une

grande créativité sont donc laissées au chercheur pour définir son unité d'analyse selon la nature des données à analyser (texte, image, séquence vidéo, etc.) et la question et l'objectif de la recherche soulevée. L'unité d'analyse doit être heuristique, c'est-à-dire aider le chercheur à comprendre un phénomène ou à entreprendre une action. Elle doit aussi refléter le découpage le plus petit possible d'unité de sens dans le corpus des données à analyser (Allard-Poesi, 2003).

Dans une analyse de texte, l'unité peut prendre la forme d'un mot, d'un groupement de mots, d'une phrase ou d'un paragraphe (Miles et Huberman, 2003).

Les travaux empiriques mobilisant le discours et procédant par analyse de discours donnent peu de détails sur le découpage qu'ils ont effectué et moins encore sur la manière avec laquelle ils ont conduit leur analyse (Fairclough, 2005). Cette tâche est là encore laissée au choix du chercheur. Néanmoins, le travail de Suddaby et de Greenwood (2005) donne une idée sur ce que pourrait être une unité d'analyse de discours au regard d'une problématique de légitimation d'un artefact émergent.

Suddaby et Greenwood (2005) ont pris comme unité de discours la proposition par laquelle un acteur formule une problématisation autour du phénomène étudié. Nous avons donc opté pour une définition de l'unité d'analyse sous forme de proposition, composée d'un ensemble de mots cohérents, qui expriment un sens particulier sur la TNT où sur des thèmes connexes à la TNT. La connaissance du terrain et le déroulement du processus de déploiement donne en effet une idée sur des éléments liés à la TNT qui ont été l'objet d'un événement discursif.

Ainsi, dans chaque proposition, le thème a été identifié et mis dans une liste pour l'inclure dans le processus de sélection des propositions. Le caractère itératif et répété de la sélection a donc permis d'optimiser le nombre de propositions (voir Annexe IX).

A titre d'exemple, le thème du prix des adaptateurs est à priori et hors tout contexte n'a rien à voir avec la TNT. Pourtant, ce thème a été beaucoup utilisé pour produire le sens d'une TNT sociale accessible aux défavorisés. L'analyse prend tout son sens avec une prise en compte du contexte.

La deuxième difficulté réside ensuite dans la pertinence des unités d'analyse selon leurs auteurs. Un nombre très important d'acteurs a pris part à la lutte discursive autour de la TNT. Or, la pertinence d'un discours dans le processus de construction sociale de la réalité est tributaire de la position que l'acteur occupe dans le système (Maguire et al., 2004). Il fallait ainsi sélectionner de nouveau les unités d'analyse selon leurs auteurs. La connaissance du terrain a là aussi joué pour identifier les acteurs dont le discours a été pertinent. En somme,

nous avons choisi les acteurs existants privés et publics, les politiques (ministres, secrétaires, députés), les représentants des syndicats professionnels, les associations créées pour promouvoir ou freiner la TNT et les associations d'usagers. La grande difficulté s'est en revanche située au niveau des nouveaux entrants. La TNT a en effet intéressé un nombre important d'acteurs. Le CSA a donc reçu 69 dossiers de candidatures lors de l'appel d'offre de juillet 2001. Sur les 67 dossiers jugés recevables et examinés par le CSA on peut dénombrer des projets présentés par des chaînes déjà existantes sur le câble, par la presse écrite, par des industriels ou encore par des associations (humanitaires, religieuses ou corporatistes). Nous avons retenu les acteurs puissants déjà présents dans l'industrie des médias à l'instar de NRJ (groupe de radio), Pathé, AB ou Lagardère et les industriels qui font leur entrée dans le secteur de la télévision comme Bolloré. L'assise financière de ces acteurs et leur degré d'engagement dans le projet en participant à créer des associations pour la promotion de la TNT ont été les indicateurs de la légitimité des acteurs que nous avons retenu.

3-3-2 Le codage et la catégorisation

Les unités d'analyses dûment identifiées sont étiquetées et classées dans des boîtes appelées catégories (Allard-Poesi, 2003). Le codage se base ainsi sur un processus d'agrégation hiérarchique de catégories pour former des méta catégories ayant du sens pour le chercheur et lui permettant de répondre à la question de recherche soulevée.

Il existe deux types de catégories : les catégories préétablies inspirées de la théorie et les catégories émergentes (Allard-Poesi, 2003). Dans ce travail, dont l'objectif est la construction d'une nouvelle théorie, les catégories sont plutôt de nature émergente. Néanmoins, leur création est guidée par la question de recherche soulevée. Ainsi, il sera question d'identifier le sens produit par les acteurs autour de la TNT, la manière avec laquelle il est structuré et la manière avec laquelle il est présenté aux acteurs et inséré dans leurs cadres mentaux existants. Une deuxième question d'ordre technique qui revient toujours a trait à la période à laquelle intervient le codage. Suivant les préconisations de Strauss (1987), nous avons utilisé un codage continu au fur et à mesure de l'avancement de la collecte des données. Cette technique permet d'éviter la surcharge de données (Miles et Huberman, 2003) et présente aussi l'avantage de faciliter l'oscillation entre la théorie et le terrain et de confronter les hypothèses à la littérature existante.

Le point de départ est donc à situer normalement au niveau des unités d'analyse. Celles-ci sont définies selon les thèmes qu'elles abordent en réponse à la question « de quoi parlons nous ? » selon le sens que les acteurs projettent sur le ou les différents thèmes et finalement selon la manière avec laquelle le sens autour des thèmes est présenté aux acteurs.

La proposition est donc associée à des thèmes, à des processus de théorisation et à un sens donné. Elle est par ailleurs associée selon le sens qu'elle véhicule au camp des opposants ou au camp des partisans de la TNT. Cette distinction est particulièrement pertinente dans les situations de luttes discursives où il existe des parties adverses qui se disputent la création de sens dans un contexte conflictuel, comme chez de Suddaby et Greenwood (2005).

Le fil d'Ariane supposé guider l'agrégation des catégories dans ce travail se situe au niveau de la cohérence du sens produit par chaque camp d'acteurs autour de la TNT. La construction de sens est à ce titre une entreprise collective : le discours produit par l'ensemble des acteurs partageant les mêmes intérêts converge pour constituer la logique institutionnelle qui régit l'organisation du champ.

Ainsi, nous avons procédé dans une première étape au regroupement des propositions produites par un même camp et dont le sens est similaire. Nous avons ainsi constitué des catégories comprenant plusieurs propositions cohérentes au niveau du sens qu'elles véhiculent. Les catégories portent donc un sens général agrégé autour d'un ensemble de thèmes présentant la TNT ou la reliant à des valeurs et à un sens particulier. Elles présentent donc ce que Tomlin et al. (1997) appellent une cohérence épisodique.

Le dernier niveau d'agrégation correspond finalement à une agrégation des catégories, regroupant les propositions, dans des méta catégories qui représentent la logique institutionnelle ou le principe d'organisation du champ. Ainsi la logique d'organisation obéit à deux principes de cohérence : une cohérence du sens et une cohérence des acteurs qui portent le sens.

Dans les chapitres qui suivent nous présentons l'analyse et le développement empirique du cas du déploiement de la TNT en France. Nous commencerons par une analyse historique du champ de l'audiovisuel français entre les années soixante et les années quatre-vingt. L'analyse de discours interviendra dans les chapitres qui suivent dans lesquels nous décrivons et analysons les stratégies discursives et en présentons une modélisation.

Chapitre 6 : L'analyse historique et institutionnelle du champ de l'audiovisuel

L'objectif de cette analyse est de dresser un portrait de l'évolution historique de la structure du PAF ainsi que de ses logiques institutionnelles. Cet exercice permettra par ailleurs d'identifier les différents textes et ordres discursifs qui constituent le champ de l'audiovisuel français.

De ceci découlera une description des tensions et de l'hétérogénéité des logiques et des schémas culturels au sein du PAF ainsi que dans les champs connexes dans leur rapport au champ de l'audiovisuel.

Pour ce faire, l'étude des institutions et des processus institutionnels doit s'inscrire dans la durée eu égard à la durabilité des institutions et à la lenteur des processus par lesquels l'hétérogénéité et les contradictions des institutions, combinées à l'activisme des acteurs, viennent à créer des moments de changement institutionnel (Clemens et Cook, 1999 ; Seo et Creed, 2002).

L'analyse historique est une démarche très répandue dans les travaux empiriques de la théorie néo institutionnelle. A titre d'exemple, Leblebici et al. (1991) étudient le champ de la radio aux Etats-Unis sur une période d'un siècle, Rao et al., (2003) observent l'émergence de la nouvelle cuisine en France sur une période allant de 1970 à 1997 et Fligstein (1990) étudie les conceptions de contrôle du marché américain sur plus de 80 ans.

Notre démarche consistera essentiellement à élaborer des récits sur l'évolution du champ et à identifier les discours ainsi que les acteurs qui ont influencé l'évolution du PAF depuis les années soixante jusqu'au lancement de la TNT.

L'idée centrale qui sous-tend cette démarche réside dans la thèse ancrée dans la théorie néo institutionnelle selon laquelle les institutions sont le produit d'une évolution historique (North, 1990).

A titre d'exemple, Narenen (2005) établit un rapport entre les processus et les stratégies de déploiement de la TNT dans les différents pays en Europe et les changements vécus vers la fin des années soixante-dix et le début des années quatre-vingt. Cette période a en effet constitué une étape charnière qui symbolise la fin du monopole de l'Etat et la création des chaînes. Elle incarne par ailleurs une période de changements technologiques importants consistant en la naissance des vecteurs câble et satellite et l'apogée de la course vers la télévision haute définition. Les choix technologiques et réglementaires effectués durant la

période de déréglementation ont donc façonné les différents champs de l'audiovisuel dans les pays développés jusqu'à l'avènement de la TNT.

Ainsi, l'analyse historique que nous présentons ici passera en revue, dans un premier temps, l'histoire politique et technologique de la télévision en France dans le but de déceler comment ils ont impacté la structure du PAF jusqu'à l'avènement de la TNT.

Nous essayerons donc de trouver les liens entre le développement de la TNT et l'évolution politique, technologique et économique du PAF depuis les années soixante, date des premiers statuts de la télévision française.

Les années soixante-dix ont été marquées par un changement très important dans l'histoire du PAF, celui du démantèlement de l'O.R.T.F (l'Office de Radiodiffusion Télévision Française) et le début de la fin du monopole de l'Etat sur la télévision. Cette période a été aussitôt suivie par la création de chaînes privées, la privatisation de TF1 et le commencement de ce qu'il est convenu d'appeler les années de déréglementation de la télévision.

Nous distinguons ainsi, trois grandes périodes dans l'histoire de la télévision en France qui retracent les évolutions majeures du PAF. La première période, entre la fin des années cinquante et la fin des années soixante remonte aux années de Gaulle et incarne le contrôle étroit de la télévision par le gouvernement. Les années soixante-dix ont été marquées par la fragilisation du monopole de l'Etat et constituent la deuxième période. Enfin les années quatre-vingt, la troisième période, symbolisent la fin du monopole de l'Etat et la création des chaînes privées. Cette période est donc celle de la déréglementation.

1-L'histoire de la télévision française de l'ère de Gaulle à la déréglementation

L'objectif dans cette partie n'est pas de détailler l'histoire de la télévision française mais plutôt de dégager les clefs de compréhension de l'évolution du champ et les constructions de sens produites autour de la télévision tout au long de son histoire.

La fenêtre d'analyse commence avec l'ère de Gaulle pour des raisons diverses. L'accession du Général de Gaulle au pouvoir après la guerre d'Algérie a marqué un changement dans le champ politique par l'instauration de la cinquième république, la naissance d'un Etat fort et la présidentialisation du pouvoir. A partir de cette date, les relations entre la télévision et le politique ont été très étroites. Le gaullisme s'est donc emparé de la télévision et en a fait la voix du gouvernement (Bourdon, 1990).

La période post gaulliste marque quant à elle le commencement d'une nouvelle ère dans les rapports entre la télévision et l'interventionnisme politique dans le contenu mais aussi dans le contenant (la technologie). L'avènement de l'ère des technologies vers les années quatre-vingt a participé, on le verra au fil de l'analyse, à lénifier le rapport entre l'Etat et la télévision.

1-1-L'histoire politique de la télévision ou les tensions entre la télévision privée et la télévision d'Etat

La radio et la télédiffusion ont été depuis leur apparition un terrain de confrontation entre deux logiques de gouvernance soutenues par deux rhétoriques contradictoires. La première logique adosse la télévision à l'autorité de l'Etat, la deuxième repose sur la participation des acteurs privés (voir Galperin, 2003).

Parce que la télévision n'est pas considérée comme une activité économique assimilable aux autres échanges de biens ou de services, l'équilibre entre l'autorité de l'Etat et la propriété privée des activités de la chaîne de l'audiovisuel a été très délicat à réaliser et contingent à des débats doctrinaux sur la conception de l'Etat, la place du marché, et sur des libertés.

Pour cause, la télévision présente la particularité d'être à la fois un médium de presse, de divertissement, de culture et d'éducation des foules, autant de missions qui incombent à l'Etat. Elle représente aussi un marché pour des programmes, des récepteurs et des équipements destinés à un public très large, autant d'activités avec des enjeux économiques importants.

Ainsi, très tôt, chacun des différents pays selon les spécificités de son contexte historique et politique a apporté une réponse à la question de l'équilibre entre le rôle de l'Etat et la place du privé dans le secteur.

Cependant, loin d'être tranché, le rapport entre ces deux logiques constitue une source de contradiction et de tension permanentes dans le champ que différents événements (procès, grèves, affaires, scandales, troubles politiques), des changements technologiques et l'activisme des acteurs ont exhumé au fil du temps.

1-1-1 Le modèle étatiste ou la télévision sous de Gaulle

En France, le statut de la radio et de la télédiffusion (désignée par RTF) a été un dossier brûlant dès la période de l'après-guerre qui a gardé les stigmates de la guerre et de la période du gouvernement de Vichy (voir Brochand, 1994).

C'est juste après l'accession de de Gaulle au pouvoir, que le statut de la RTF aboutit avec l'ordonnance de 1959 (Olivesi, 1998).

L'ordonnance de 1959 affirme le monopole « absolu » de l'Etat, instauré pendant la période de la guerre, et interdit l'accès aux ondes aux acteurs privés. L'avancée majeure de l'ordonnance réside dans la promulgation d'un statut d'établissement public à caractère industriel et commercial à la RTF, lui conférant une personnalité morale.

Dans les faits, la dépendance financière et administrative était loin d'être acquise avec cette réforme.

Pourtant, depuis l'avant guerre, de nombreux acteurs privés, à l'instar de Radio et Télé Monte Carlo, Télé Luxembourg, Europe n°1, etc., étaient déjà présents dans le paysage. Ces stations constituent ce qu'il est convenu d'appeler les stations périphériques. Elles sont situées dans des pays frontaliers comme le Luxembourg, la Principauté de Monaco, la Sarre ou Andorre. Ces stations émettent sur le sol français en violation du monopole de la RTF à partir d'émetteurs placés à l'étranger.

Loin de les interdire et d'appliquer scrupuleusement le principe du monopole de la RTF, que l'ordonnance de 1959 a pourtant affirmé, l'Etat sous de Gaulle a ménagé ses intérêts dans les postes périphériques en prenant des participations dans leurs capitaux à travers la SOFIRAD (société financière de radio) par crainte de les voir récupérées par d'autres pays. Ceci relève bien évidemment d'une contradiction dans l'application de la logique étatiste. La contradiction est d'autant plus évidente que la légitimité du monopole de l'Etat sur la télévision est justifiée à l'époque par une animosité contre les chaînes privées partagée aussi bien par la gauche anti-capitaliste, qui fustige que des acteurs privés puissent utiliser la radio et la télévision à des fins mercantiles, que par les gaullistes que la conception d'un Etat fort rend méfiants à l'égard des réseaux privés. Les stations privées ont par ailleurs mauvaise presse chez les nationalistes à cause du passé de collaborateurs de ces dernières (Brochand, 1994).

Pendant la période de l'après guerre, le monopole de l'Etat sur la télévision s'est donc imposé comme une nécessité dans une quasi unanimité (Olivesi, 1998). La télévision est considérée comme un service public placé sous l'autorité de l'Etat qui fait et défait ses dirigeants, s'ingère dans ses programmes par la censure et soumet son budget au contrôle de l'Assemblée Nationale.

La direction de l'information de la RTF était ainsi officiellement déléguée au ministère de l'information. L'Etat a donc fait de la télévision le moyen par lequel il s'adresse aux français et par lequel il explique sa politique et répond à l'opposition. Le micro était interdit aux anciens collaborateurs de Vichy mais aussi à l'opposition qui dénonçait une télévision au service du gouvernement.

Ainsi, la conception de l'Etat du Général de Gaulle et les jeux politiques de l'époque avec l'opposition socialiste et communiste ont imprégné le statut de la RTF durant les années soixante. Le gouvernement considérait en effet que l'opposition de gauche contrôlait la presse et qu'il était naturel que le gouvernement contrôle la télévision : « l'opposition a la presse, le gouvernement a la télévision » soulignait Alain Peyrefitte, ministre de l'information en 1965 (Brochand, 1994).

La télévision apparaît de la sorte comme un terrain de lutte politique. Difficile d'attester dès lors qu'à cette époque un champ autonome de l'audiovisuel existait réellement indépendamment du champ de la politique, surtout en l'absence d'enjeux industriels importants. Il existait certes une chaîne de l'audiovisuel, des rôles, des interactions sociales, mais les règles du jeu étaient dictées par les interactions au sein du champ politique.

L'insatisfaction par rapport au statut de la RTF a continué à animer les débats sur fond de grèves répétées du personnel et des journalistes qui revendiquaient un statut qui garantisse l'indépendance de la RTF par rapport au gouvernement et un statut professionnel qui reconnaisse le métier de journaliste à la radio et à la télévision. L'opposition a bien évidemment pris part à ces revendications, légitimant ses requêtes par une rhétorique s'articulant autour des thèmes de la liberté et de la démocratie.

La position du gouvernement n'a cependant pas faibli et le Général est resté opposé à toute réforme du statut de la RTF en dépit des élans libéraux de certains membres du gouvernement comme Alain Peyrefitte. A ce dernier de Gaulle répondait « Libéral ! Vous appelez libéral celui qui se prive des pouvoirs qu'il a pour les remettre à d'autres qu'il laisse faire à sa place ? Mais pour la RTF, il ne faut pas lâcher du pouvoir, il faut en ressaisir »¹.

¹ Alain Peyrefitte. De Gaulle et la communication. Colloque de l'institut Charles de Gaulles, 19/21 novembre, Paris p 1, Cité dans Brochand, (1994 : 109)

Néanmoins, un nouveau statut voit le jour en 1964 donnant naissance à un Office de la RTF. L'ORTF est ainsi né dans le même esprit que l'ordonnance de 1959 mais avec des changements dans le sens de plus d'indépendance par rapport à l'Etat.

Ces changements ont été difficilement concédés par le Général de Gaulle. Ils concernaient deux aspects : l'autonomie financière de l'Office et sa gouvernance par la création d'un conseil d'administration placé sous la tutelle du ministère de l'information et non plus sous son autorité directe.

La création de l'ORTF a été accompagnée de la création du SLII (Service de Liaison Interministériel pour l'Information) chargé de faire la liaison entre le comité des programmes de l'Office et le ministère de l'information. Il s'agissait en réalité d'une structure qui garantissait à l'Etat un droit de regard et une ingérence dans l'ORTF.

La réforme de 1964 a été suivie par l'autorisation de la publicité des marques en 1967. Longtemps honnie, parce qu'elle incarnait l'empreinte du capitalisme et de la société de consommation, l'entrée de la publicité des marques dans les schémas de financement des chaînes du service public constitue un pas franchi vers l'instillation d'une logique libérale et mercantile dans la télévision ce qui était de nature à aller à contre sens avec la logique de la tutelle de l'Etat.

A cette contradiction s'ajoutait aussi la libéralisation de l'activité de production des programmes désormais ouverte aux acteurs privés grâce au statut de l'Office. Le service public pouvait dès lors se fournir en programmes chez des producteurs privés.

En revanche, le monopole sur la diffusion et l'édition des chaînes était maintenu, ainsi que les stations périphériques qui arrosaient les zones frontalières Est et Sud Est du pays.

Les événements de mai 1968 et leur traitement médiatique par l'ORTF ont sonné le glas du « modèle étatiste ». Les grèves générales qui ont émaillé le pays, les revendications pour les droits et les libertés ont attisé les contradictions entre les deux logiques doctrinales celle qui légitime la tutelle de l'Etat sur l'information contre celle qui appelle à l'émancipation et au recul de l'Etat au nom de la liberté d'expression.

Le SLII, considéré comme un organe de propagande du gouvernement, a été remplacé par un comité interministériel et l'ORTF s'est retrouvé plus fragilisé que jamais.

Les réformes de 1972 puis de 1974 ont mis fin à l'ère du modèle étatiste, annonçant le début d'un modèle plus libéral porté par Pompidou et par son successeur Giscard d'Estaing.

La crise de l'ORTF et sa fin annoncée ont aussi aiguisé l'appétit des acteurs privés qui en 1970, à l'occasion du lancement de la deuxième chaîne, ont ressorti le projet d'une chaîne privée baptisée « Canal 10 », menée par TMC et des groupes de presse quotidienne.

En dépit de l'élan libéral, le monopole de l'Etat sur la diffusion a encore résisté à ce nouvel assaut des chaînes privées. Mais les contradictions entre les deux logiques de gouvernance, étatiste et libérale et les deux rhétoriques qui les soutiennent ont atteint un degré important.

Le modèle qui a suivi le modèle étatiste a poussé l'ambivalence et les contradictions accumulées jusque là autour de la télévision à leur paroxysme.

1-1-2 Le modèle post-étatique : l'éclatement de l'ORTF

Les crises répétées qui avaient secoué la RTF et la montée des revendications pour l'émancipation de la télévision de la tutelle de l'Etat au nom de la liberté et du respect des valeurs de la démocratie ont précipité la scission de l'Office en unités fonctionnelles selon les différentes activités de la chaîne de l'audiovisuel.

Dès son accession au poste de président de la République, Valéry Giscard d'Estaing a mis sur la table le dossier de la privatisation d'une des trois chaînes de l'Office. Le Président de la république apparaissait résolu à libérer l'information à la télévision en s'attaquant au mythe gaulliste, repris par Pompidou, celui de la télévision comme la voix de la France.

Fraîchement émoulu, le nouveau président marquait déjà la rupture en déclarant « les journalistes de la radio et de la télévision ne sont pas la voix de la France. Les journalistes de la télévision sont des journalistes comme les autres » (Bourdon, 1990).

Jacques Chirac, premier ministre de l'époque, rejetait cependant l'idée de la suppression du monopole de l'Etat par crainte de diviser la majorité (Brochand, 1990).

La loi de 1974 a donc donné lieu à sept établissements publics : trois chaînes de télévision (TF1, Antenne 2 et FR 3), un regroupement de radios (Radio France), l'INA (Institut National de l'Audiovisuel), la SFP (Société Française de Production), et TDF (TéléDiffusion de France).

La scission de l'ORTF avait pour objectif de diviser l'Office en unités indépendantes et autonomes financièrement et dans leur gestion et d'introduire la concurrence entre les chaînes du service public pour encourager leur émulation (Brochand, 2006). La SFP était livrée quant à elle à la concurrence avec les entreprises privées de production.

L'introduction de la concurrence entre les chaînes et les chiffres de l'audimat ont induit des transformations importantes dans les logiques de programmation et dans les modes de gestion

des chaînes. Les émissions culturelles ont cédé la place au divertissement, à la variété et au cinéma grand public et les chiffres de l'audimat sont devenus les tableaux de bord de la politique de programmation (Bourdon, 1994). L'image d'un service public intellectuel et ennuyeux s'est peu à peu dissipée. Le registre pédagogique de la télévision messianique a concédé du terrain à un nouvel âge du message audiovisuel axé sur la connivence avec le téléspectateur et le surgissement de l'intime (Missika, 2006 : p 20).

Les changements dans les schémas de programmation des chaînes avec un recours croissant au cinéma et aux émissions de variété ont induit des pressions sur les ressources de financement en même temps que le financement public s'est réduit.

La publicité des marques s'est dès lors de plus en plus affirmée comme une ressource complémentaire (Bourdon, 1990), accroissant la présence des intérêts privés et leur acceptation dans la télévision.

Outre la tentation de remise en cause du monopole de l'Etat par la création de chaînes privées ou par la privatisation de celles déjà existantes, le modèle « post étatique » a été affecté par les mutations technologiques consistant dans le développement du câble, de la bande FM pour la radio et les ébauches du satellite.

L'apparition du câble au début des années soixante-dix a été perçue comme une épée de Damoclès sur le monopole de l'Etat. Cependant, le gouvernement sous Giscard d'Estaing a préféré bloquer le projet par crainte que le câble, qui n'utilise pas le spectre des fréquences assignables par le gouvernement, ne soit récupéré par les radios locales et par l'opposition contre le gouvernement. La même fin de non recevoir a été objectée aux radios libres ou « clandestines » comme aimait à les appeler le gouvernement de l'époque. Un nombre important de stations de radio, souvent lancées par des amateurs avec des moyens rudimentaires, a fait irruption dans les années soixante-dix grâce à l'utilisation de la bande FM (modulation de fréquence). Ces radios ont été, bien évidemment, déclarées illégales en vertu du monopole absolu de l'Etat sur le spectre. L'impact de ces radios libres a eu un retentissement impressionnant suite au procès intenté contre Mitterrand pour sa participation à une émission sur une radio libre. L'opposition de gauche a récupéré l'affaire des radios libres et légitimé leur existence par la défense des libertés et la défense de l'indépendance de l'information par rapport à l'Etat.

Le câble et les radios libres ont amené le Président Giscard d'Estaing à basculer dans le camp des défenseurs du monopole après avoir demandé sa suppression (Bourdon, 1994). Seul le satellite a bénéficié d'un soutien substantiel de l'Etat car il se prêtait à l'époque mieux

à son contrôle d'autant que c'est TDF qui était derrière le projet du lancement des deux satellites TDF1 et TDF2.

L'ère du modèle « post étatiste », qui a vu l'écclatement de l'ORTF, a été sans doute la période la plus importante dans l'accumulation des contradictions entre la logique du contrôle de l'Etat et celle du marché. Les jeux politiques et les changements technologiques ont par ailleurs approfondi les brèches de ces contradictions, fragilisant davantage le monopole de l'Etat.

Il est surtout intéressant de constater que la rhétorique de la liberté et de la démocratisation a été exploitée pour légitimer non seulement l'émancipation de l'information par rapport à l'Etat mais surtout l'existence des stations privées.

La période après 1981 et la victoire de la gauche a marqué un tournant majeur dans l'organisation du champ. Cette période a vu la fin du monopole de l'Etat et la passation de ses prérogatives en matière de gestion du spectre à une autorité administrative indépendante la Haute Autorité de la Communication Audiovisuelle installée dans ses fonctions le 31 août 1982 (Brochand, 2006).

La période de déréglementation a aussi symbolisé le retrait relatif du politique de la gestion du champ de la télévision.

1-1-3 La période de déréglementation ou les années des nouvelles chaînes hertziennes

Le socle le plus important de cette période réside dans la loi de 1982. La fin du monopole de l'Etat a commencé à prendre forme et la majorité de gauche s'est attelée au déboulonnement du modèle étatiste en annonçant la volonté de créer des chaînes payantes et la privatisation de chaînes du service public. Plus encore, une haute autorité de l'audiovisuel a été créée. Elle a hérité de la gestion du spectre, de l'assignation des fréquences et de la nomination des présidents de chaîne. Ces activités avaient été jusque là l'apanage du ministère de l'information.

Cependant, la loi prévoyait que l'octroi des fréquences hertziennes doive se faire dans le cadre de concessions de bien public conclues et négociées directement avec l'Etat. Les chaînes du câble et du satellite étaient soumises quant à elles au régime de l'autorisation concédée par la Haute Autorité.

La libéralisation de l'audiovisuel a suscité l'adhésion de l'opposition de droite qui a réclamé plus d'ouverture et la privatisation de plusieurs chaînes du service public. Dans la foulée, un quatrième réseau a été lancé, dévolue à Canal + chaîne détenue par un groupement d'entreprises parmi lequel figuraient l'agence publique Havas présidée à l'époque par un proche de Mitterrand (Missika, 2006).

Le développement du câble a aussi été relancé et un plan câble destiné à construire des réseaux urbains a été proposé. Les projets de TDF pour la mise en orbite de deux satellites ont été maintenus et le satellite s'est imposé comme un vecteur important dans le PAF. En plus de la rhétorique de la liberté et de la démocratie qui a continué à justifier les efforts en vue d'émanciper la télévision de l'Etat, ces changements se sont aussi accompagnés d'une rhétorique technologiste et économiste qui consistait à présenter la déréglementation comme une conséquence naturelle du développement du câble et du satellite et qui insistait sur les répercussions économiques de tels changements. En témoignent les propos du Premier ministre Pierre Mauroy au début de mars 1983 : *« Les secteurs de l'audiovisuel grand public représentent en France un marché de 17 milliards de francs en 1982 et un chiffre d'affaires atteignant d'ores et déjà près de 15 % de celui des entreprises de la filière électronique française. L'importance de ces enjeux économiques ne doit cependant pas masquer une autre mutation en préparation. Les études conduites en vue d'une quatrième chaîne de télévision et pour le lancement d'un satellite de télévision directe vont sans aucun doute provoquer un appel sans précédent aux industries de programmes »*. (Brochand, 2006).

Paradoxalement, jamais les intérêts du privé dans la télévision n'ont été aussi bien servis que sous la majorité socialiste. Les radios libres ont été autorisées et la SOFIRAD s'est désengagée complètement du capital d'Europe 1 à qui le gouvernement a assoupli les conditions d'accès à la publicité.

Les années qui ont suivies ont encouragé les élans de libéralisation du secteur par la gauche. Un rapport d'experts sur la possibilité de créer de nouvelles chaînes hertziennes a été commandé par le Premier Ministre Laurent Fabius. Le rapport Bredin (1985) sur les nouvelles télévisions hertziennes recommandait la création de deux minichaînes et mettait en exergue la rareté du spectre qui a désormais été la caractéristique structurante du vecteur hertzien jusqu'à l'avènement de la TNT.

Les nouvelles chaînes hertziennes privées émergeaient ainsi comme une consécration de la rhétorique déjà existante sur la liberté de l'information et de l'indépendance de la télévision par rapport à l'Etat et d'un nouveau discours émergent axé sur l'économie et les opportunités technologiques que permettaient le câble et le satellite.

Ces années ont aussi été marquées par les balbutiements du projet de construction d'un marché commun de la télévision à l'échelle européenne porté par la directive télévision sans frontière dans sa première version de 1983.

L'air libéral soufflait ainsi de partout et les développements technologiques du satellite ainsi que la course vers la haute définition ont conforté cet état de fait. Le développement par les Japonais du premier standard de télévision haute définition a suscité une vive réaction de la part des Européens qui se sont engagés sans délai dans le développement de leur propre version sur la base de la technologie française MAC Paquet (Multiplexed Analog Component).

L'offre du PAF s'est ainsi étoffée de deux nouveaux mini réseaux : le premier a été concédé à un triumvirat composé de Seydoux, Berlusconi et Riboud, le deuxième, une chaîne musicale, à Gaumont et NRJ.

La loi de 1986 a enfoncé le clou dans le cercueil de la logique étatiste avec l'annulation du régime de concession pour les chaînes hertziennes et son remplacement par un régime plus libéral d'autorisation que délivre l'instance de régulation. La privatisation de TF1, est intervenue tout de suite après. La chaîne a été choisie pour son audience forte et sa capacité à dynamiser le marché de la production des programmes et du cinéma.

La création de chaînes hertziennes a cependant été stoppée tout de suite après à cause de la rareté du spectre donnant lieu à la structure du hertzien d'avant l'avènement de la TNT. A situer dans l'histoire de la télévision, la TNT peut être en effet comparée aux différents événements et crises qui ont alimenté et catalysé les débats et les réflexions sur le sens de la télévision et la nature des rapports politiques et économiques autour de l'industrie. Il serait légitime de s'attendre à ce que les mêmes discours qui ont déjà façonné le développement de la télévision soient repris lors du déploiement de la TNT.

Le deuxième volet de cette analyse historique s'intéresse à l'histoire de l'évolution de la technologie dans le champ de la télévision. La technologie a constitué un objet de projection

et de construction discursive qui a joué un rôle important dans l'évolution des logiques d'organisation de la télévision.

Ce développement se fera sans préjugé déterministe ; au contraire nous essayerons de montrer comment les technologies ont été une source de construction de sens et en quoi ses conséquences sur la structuration du champ ont largement été influencées par le jeu des acteurs.

1-2 L'histoire technologique de la télévision dans le PAF

Dans ce paragraphe, nous esquisserons les grands traits de l'histoire technique de la télévision en France et dans le monde et mettrons ces éléments historiques en rapport avec le contexte politique et économique du champ de l'audiovisuel.

Les différentes facettes de la télévision peuvent être lues à partir de la chaîne de l'audiovisuel composée, rappelons-le, de trois activités : la production, la diffusion et la réception. La situation de monopole dont jouissait la RTF et ensuite l'ORTF a créé des rapports particuliers entre l'Etat et l'industrie. C'est précisément ce point que nous allons aborder dans un premier temps.

Nous retracerons par la suite les changements qui ont affecté le monopole de l'Etat à partir des années soixante-dix, consistant dans l'apparition du câble et du satellite.

1-2-1 L'Etat et les industries des équipements sous la RTF et l'ORTF

D'après Brochand (2006), l'Etat entretenait deux types de rapports avec l'industrie de la transmission des signaux sans fil.

- l'Etat était un grand client pour ces industries

- l'Etat finançait les recherches et les études dans le secteur directement ou au travers des laboratoires de recherche.

La grande concentration du marché et l'hyper spécialisation des produits destinés à la fabrication des équipements nécessaires à la production et à la diffusion des programmes ont eu pour conséquence que l'Etat, par l'entremise de la RTF et de l'ORTF, se trouvait devant une situation où il n'existe qu'un seul fournisseur. Avec le surprix induit par la situation de

quasi-monopole des équipementiers et la participation à grands frais dans les programmes de recherche, la relation de l'Etat avec l'industrie prenait la forme de subventions (Brochand, 2006).

Le développement des ventes d'équipement grand public et le développement des entreprises françaises à l'étranger, à l'instar de Thomson, ont révélé les contradictions inhérentes au maintien des rapports privilégiés entre l'Etat et des industries prospères. En 1974, pendant les années de la montée du libéralisme dans le secteur de la télévision, le rapport Chinaud a dénoncé le fait que l'ORTF se soit substitué aux banques pour financer le secteur.

Alors que les intérêts privés étaient honnis et bannis des activités d'édition de chaînes, les positions ont été plus conciliantes en matière d'industrie. L'image de la France comme puissance industrielle a en effet greffé une fibre patriotique à l'industrie, bien qu'elle profite à des intérêts privés. L'intérêt et le soutien des industries n'a pas faiblit pour autant après le démantèlement de l'ORTF. Le développement qu'a connu l'industrie japonaise dans les équipements grand public et dans l'élaboration des standards de qualité haute définition a relancé l'intérêt national et communautaire dans les industries françaises.

1-2-2 Le développement du câble et du satellite

Le câble et le satellite constituent des vecteurs de diffusion qui diffèrent du vecteur hertzien dans la mesure où ils n'utilisent pas les fréquences du spectre. Leur fonctionnement détourne donc le monopole de l'Etat en matière de diffusion. Le câble a vu le jour dans les années cinquante aux Etats-Unis, qui y voyaient un moyen pour atteindre les zones mal desservies par les ondes hertziennes. En France, le projet de fournir une chaîne privée câblée a été posé sur la table pour la première fois au début des années soixante.

Le dossier a par la suite été bloqué car il menaçait le monopole de l'Etat. Cependant, le soutien apporté au câble par le « plan câble » de 1982, n'a pas suffi à doper le vecteur et à assurer son développement en raison de son organisation.

Sa structure de marché, un monopsone en amont et un monopole géographique en aval, explique en grande partie son atonie. En effet, les zones géographiques étaient concédées par les collectivités locales en monopole de longue durée qui se retrouvaient ainsi en position d'unique acquéreur des chaînes désireuses d'être reprises sur le réseau du câble. Cette position a nuit aux intérêts des chaînes et a poussé les câblo-opérateurs à privilégier la

rentabilité. Le marché du câble est de ce fait resté sur un taux de pénétration très faible mais avec des niveaux de prix et de rentabilité élevés (Perani 1996).

La réaction des défenseurs du monopole de l'Etat a été différente à l'égard du satellite, et c'est TDF qui a pris l'initiative de lancer les satellites TDF1 et TDF2 dans les années quatre-vingt. Le satellite constitue un vecteur qui possède des potentialités techniques extraordinaires, dont celle d'émettre des centaines de chaînes sur une zone géographique très étendue, transcendant ainsi les frontières des pays.

Après les échecs et l'abandon de TDF1 et TDF2, des acteurs privés de chaînes payantes se sont emparé du vecteur amorçant ainsi son développement.

Le développement de ces deux vecteurs a contribué à la remise en question du monopole même si à la base ils ont été poussés et soutenus par la puissance de l'Etat pour des enjeux technologiques et économiques.

Les développements technologiques ont impacté le champ de l'audiovisuel en étant une source et un objet de rhétorique et de discours dans les débats sur l'équilibre entre les deux logiques comme le montre la section suivante.

2-Les discours autour de la télévision en France

Au travers du développement précédent, nous avons identifié trois périodes dans le champ de l'audiovisuel qui renvoient chacune à un certain équilibre entre deux logiques de gouvernance. Ces logiques sont respectivement le monopole de l'Etat et la logique libérale fondée sur la participation des acteurs privés au champ.

Ce travail s'attache à montrer que l'équilibre et le dosage entre ces deux logiques sont construits discursivement par les acteurs impliqués dans le processus de structuration des interactions autour de la télévision. Le passage d'une période à une autre résulte donc d'un usage stratégique du discours dans le cadre d'un processus de création de sens à partir de différents signes comme les changements technologiques ou les crises politiques.

Le point de départ de l'analyse discursive, comme nous l'avons expliqué plus haut, réside dans l'identification des discours et des thèmes qui existent dans le champ que les acteurs énoncent, configurent et reconfigurent au gré de leurs intérêts dans les processus de production des stratégies discursives. Ainsi, l'objectif de cette analyse est d'identifier les ordres de

discours qui ont façonné la télévision par le passé et qui sont susceptibles de la façonner dans le déploiement de la TNT.

Comme nous l'avons évoqué plus haut la télévision doit être appréhendée comme un contenu, les programmes, et comme un contenant, la technologie.

La télévision comme contenu apparaît comme une source de discours sujette elle-même à un discours qui vise à contrôler les textes et les discours qu'elle produit. Ceci explique les enjeux politiques de contrôle et de censure autour de ce média.

Nous nous intéresserons à ce lien car la nature et les genres de discours diffusés à la télévision, le contenu, peuvent avoir des incidences sur le sens et la logique d'organisation du champ de la télévision. L'attitude de refus à l'égard de l'entrée des acteurs privés durant les années du monopole a été en partie justifiée par la nature de leurs programmes trop portés sur le divertissement au goût de certains. Suite aux développements technologiques des années soixante-dix et quatre-vingt, le contenu a été lié dans l'histoire à des types particuliers de contenants. La télévision sur le satellite ou le câble ne ressemble pas à la télévision hertzienne qui, de de Gaulle à Pompidou, a été considérée comme la voix de la France. Le satellite a été perçu comme étant acquis aux intérêts du privé et propice à la diffusion d'une programmation dont les fins sont mercantiles comme le montrent les propos de Georges Fillioud, ministre de la communication du gouvernement Mauroy, dans les débats sur la loi de 1982 « Téléfric et satellite Coca Cola ne sont pas au programme. Déchantiez marchands d'images et d'espaces ». (Brochand, 2006).

Ainsi, l'analyse thématique dont nous livrons une esquisse ici à partir de la littérature sur l'histoire de la télévision identifie trois types de discours.

Le discours le plus présent dans l'histoire de la télévision a sans doute été celui de la liberté et de la démocratie. En effet la télévision ayant pris beaucoup d'importance, les hommes politiques ont réalisé le rôle que pouvaient jouer les images comme moyen d'agir sur les masses et par ricochet sur l'équilibre politique de manière générale (Brochand, 1994 ; Olivesi, 1998). La télévision est ainsi entrée dans l'ère de la communication et de la propagande politique. Très tôt, des missions gravées dans le marbre de la loi lui sont assignées : celles d'éduquer, d'informer et de divertir. Eu égard à l'importance de ces missions, la télévision a été placée dans le giron de l'Etat avec le statut de service public, légitimant ainsi l'emprise du monopole absolu de l'Etat. La mainmise de l'Etat sur la télévision et le contrôle de

l'information ont par suite alimenté de vifs débats sur la question de la liberté et de la démocratie.

Les missions d'éducation et de divertissement assignées à la télévision font aussi l'objet d'un deuxième type de discours à connotation culturelle. Ce discours soutenait la promotion de la culture française et entendait la défendre contre l'invasion des cultures étrangères. Ce discours a été très prégnant autour du cinéma français ; il a notamment donné le fameux leitmotiv de « l'exception française ». Aussi ce discours s'est-il orienté contre l'application des lois du marché aux secteurs culturels.

A contre sens des deux premiers discours, et avec le développement des nouveaux vecteurs et les crises économiques, un discours économiste et technologiste a fait son apparition dans le champ. Ce discours a été le plus souvent utilisé pour défendre la logique libérale et la participation des acteurs privés aux activités de la chaîne de l'audiovisuel.

Contrairement à ce que cette présentation linéaire pourrait laisser entrevoir, les divers types de discours se sont chevauchés, contredits et influencés mutuellement. C'est leur combinaison et leur instrumentalisation par les acteurs qui ont donné lieu aux logiques institutionnelles des trois périodes d'évolution du PAF.

A titre d'exemple, le discours sur la qualité des programmes et sur leur contenu culturel a été utilisé pour légitimer le monopole de l'Etat sur la production et la diffusion des programmes. Le même discours culturel a été utilisé dans la période de la déréglementation pour justifier et légitimer la création des chaînes privées. Ces dernières ont en effet été présentées comme le moyen de promouvoir la production française.

Ceci donne une idée sur l'utilisation stratégique du discours par les acteurs afin de légitimer leur vision de la réalité et leurs intérêts.

Pour toutes ces raisons, nous ne présenterons pas les discours isolément mais présenterons leur combinaison à travers les trois périodes d'évolution des logiques d'organisation de la télévision que nous avons identifiées. Ceci permettra de montrer comment les discours identifiés (celui autour des libertés, le discours culturel et le discours technologique et économique), loin de s'imposer comme une logique dominante, agissent comme des sources de sens pour construire un discours stratégique censé légitimer un certain équilibre entre le contrôle de l'Etat et la participation du privé dans la chaîne de l'audiovisuel. Le sens et les répertoires discursifs qui légitiment ou délégitiment une logique donnée dans une période donnée sont ainsi le résultat de la combinaison des trois discours identifiés plus haut. Les événements de

l'environnement, le développement de nouvelles technologies et le jeu politique des acteurs président aux processus de production de discours en vue de légitimer une logique particulière de l'organisation du champ.

2-1 Le discours de légitimation du modèle étatiste

Le modèle étatiste incarne le monopole absolu de l'Etat sur la chaîne de l'audiovisuel. A l'époque, la conception de l'Etat et l'hostilité par rapport aux radios et télévisions privées ont justifié cette position monopolistique.

La période de l'après-guerre a été marquée par une perception très négative des chaînes privées dont certaines ont collaboré avec l'occupant. L'Etat s'érigait ainsi en gardien du temple de la télévision et en garant de la qualité des programmes diffusés aux usagers d'un service public. Il veillait ainsi à ce que les missions de la télévision et son organisation soient conformes à l'intérêt général.

Le discours culturel figurait l'Etat comme institution tutélaire des esprits des Français. La programmation avait ainsi des consonances pédagogiques et éducatives, poussant vers le conformisme et le nivellement en absence d'un contrepouvoir.

Néanmoins, ce modèle a été contesté au travers des nombreuses critiques adressées par l'opposition et par le personnel de la RTF dénonçant la récupération de la télévision par le gouvernement. Ces mouvements de contestation étaient justifiés par une rhétorique qui défendait la libération de l'information du joug de l'Etat au nom de la liberté d'expression.

En effet, vu les liens étroits entre la direction de l'information de la RTF et le ministère de l'information, la télévision était complètement asservie au gouvernement et fermée à l'opposition. La rhétorique autour des libertés dans cette période découlait donc d'une certaine conception de la vie politique puisant son sens dans les valeurs de la démocratie.

Dénoncer le modèle étatiste était ainsi considéré comme un combat pour la liberté et pour la démocratie. Les événements de mai 1968 et leur traitement par la télévision ont exacerbé les critiques contre le modèle étatiste.

Néanmoins, le discours utilisé dans cette période ne remettait pas le bien-fondé du monopole puisque le discours culturel ne souffrait à l'époque d'aucune contestation.

Le discours sur les libertés d'expression et sur la pluralité des opinions et des idées était ainsi essentiellement orienté contre la dépendance de la télévision par rapport à l'Etat. L'enjeu économique et technologique de la télévision n'était pas sujet à débat à cette époque vu que la

croissance importante du nombre de récepteurs durant les années cinquante et soixante présageait un marché porteur.

Les tentatives de lancer des chaînes privées, comme le projet « cana10 » (voir p 172) en 1970, pendant les moments de crises ont échoué car elles ont buté sur le discours anti chaînes privées que légitimait en grande partie le discours culturel.

Les révisions du statut de la RTF qui ont suivies ont été de ce fait essentiellement orientées vers plus d'indépendance éditoriale et financière de la télévision.

2-2 Le discours dans le modèle post-étatique

Cette période a constitué un moment important dans l'évolution de la logique d'organisation de la télévision en accumulant et en exacerbant les contradictions dans le champ.

La scission de l'ORTF, sans remettre en cause le monopole de l'Etat, a introduit un esprit de concurrence entre les chaînes. L'introduction de la publicité et des chiffres d'audimat augurait par ailleurs des débuts de l'acceptation de la logique libérale.

La rhétorique revendiquant plus de liberté d'expression et de démocratie dans les rapports entre la télévision et l'administration n'a pas faiblit. Cependant, le fait nouveau résidait dans la présentation des chaînes privées comme une solution à ce problème.

En effet, dès sont accession au pouvoir, Valéry Giscard d'Estaing a pris en main le dossier des chaînes privées en le présentant comme la solution au problème de l'accointance entre l'information et télévision.

Le monopole de plus en plus fragilisé résistait toutefois à cause du jeu politique et de la crainte de voir le gouvernement amputé du contrôle de la télévision en faveur de l'opposition. Le monopole résistait ainsi toujours grâce au discours culturel et à la perception admise par tous que la télévision doit être gérée dans le cadre d'une logique de service public et que l'Etat est le seul garant de l'intérêt général.

Pourtant l'introduction de la concurrence entre les chaînes du service public, l'introduction des mesures d'audience et le recours de plus en plus poussé à la publicité de marque ont ouvert une brèche dans le discours culturel sur la qualité des programmes. En pratique le ton des émissions a changé et le divertissement a pris sa place dans le discours et la rhétorique sur la télévision.

Les tentations libérales avortées de la droite sous Giscard ont laissé l'espace de la défense des libertés et de la démocratie vacant pour l'opposition de gauche qui s'est saisi de ce positionnement pour amorcer la période de la déréglementation.

2-3 Le discours dans la période de déréglementation

La légitimation de cette logique a été obtenue grâce à un discours développé autour du concept de la liberté de l'information et du pluralisme des idées et des opinions. Fait nouveau dans cette période, le discours libéral a été étendu au téléspectateur en défendant sa liberté de choisir parmi des programmes diversifiés et une offre étoffée. Cette idée rompait ainsi avec le monopole et la tutelle de l'Etat et des chaînes dans la détermination des grilles des programmes. Fini le temps où le président de l'ORTF décidait ce que les Français allaient regarder le soir en famille et ce dont ils allaient parler le lendemain au bureau.

Cette période incarne donc un tournant majeur dans l'utilisation stratégique du discours. En effet, la rhétorique libérale a pour la première fois fait reculer le monopole de l'Etat, la création de la haute autorité de l'audiovisuel reste le symbole incontestable de cette mutation. C'est ainsi que les chaînes privées bannies et honnies jusqu' alors, ont été présentées comme la solution aux problèmes soulevés par la dépendance de la télévision par rapport à l'Etat (voir le rapport Bredin, 1985).

Le discours culturel, après avoir été une source de refus, s'est transformé en clause conditionnelle de l'acceptation de l'offre privée. Ces dernières pouvant avoir accès aux esprits des Français sous condition d'endosser les missions de service public en matière de soutien et de préservation de la culture française.

A côté de ces changements, à la fois dans les schèmes culturels et dans l'utilisation stratégique du discours, la déréglementation a été légitimée par la montée d'un discours technologiste et économiste stimulé par le développement du satellite et de ses enjeux dans le monde. La télévision a dès lors été appréhendée comme un marché pour les œuvres mais aussi pour la vente d'abonnements à travers les chaînes payantes, comme le montrent les propos de Pierre Mauroy cités plus haut. Ce discours a notamment mis en avant le retard français sur les nouveaux vecteurs, le câble et le satellite, et la nécessité pour la France de rattraper la course technologique.

Que la déréglementation et la fin du monopole se fassent sous la majorité de gauche peut surprendre eu égard aux positions idéologiques de la gauche sur le rôle de l'Etat dans l'économie. Cependant, comme le souligne Olivesi (1998), la libération de l'audiovisuel sous la gauche dans les années quatre-vingt a été une manœuvre politique consistant à devancer la droite sur un chantier rendu inéluctable par les développements technologiques et par les

incohérences et les contradictions qui émaillaient le champ de l'audiovisuel depuis des décennies. Puisque la télévision a constitué un enjeu et un champ de bataille politique, eu égard à l'étroitesse de ses liens avec l'Etat, son évolution a été constamment influencée par le champ de la politique. La défense des libertés et de l'indépendance de la télévision par rapport à l'Etat a ainsi été un terrain occupé par l'opposition de gauche pour s'attaquer au gouvernement. Combiné aux développements technologiques et aux crises politiques de l'époque, le discours sur la liberté de l'information a légitimé la création des chaînes privées par l'opposition dans le cadre d'une manœuvre politique qui consistait à légitimer des actes par le discours et à créer au travers du discours des champs d'action.

3 Conclusion

Le précédent développement illustre le fait que l'évolution des logiques d'organisation de la chaîne de l'audiovisuel en France a été réalisée au travers de l'usage stratégique du discours. Il a permis aussi de montrer que les discours de légitimation sont des combinaisons de discours qui constituent par leur persistance des sources de sens structurantes du champ. Ainsi, contre l'idée qui décrit le changement institutionnel comme une rupture dans le sens et un changement radical dans la logique institutionnelle entre deux périodes de temps, l'exemple de l'évolution de la télévision française montre plutôt que plusieurs sens coexistent et que leur activation est tributaire des stratégies des acteurs et des différents événements de l'environnement.

Les ressources symboliques que l'acteur configure pour façonner l'organisation d'un champ selon ses intérêts proviennent ainsi des cadres culturels et cognitifs existants dans le champ que révèlent les ordres discursifs décrits plus haut.

Cette analyse historique s'est ainsi attachée à montrer la continuité dans l'évolution des logiques et l'encastrement des stratégies des acteurs dans le contexte social et culturel présumant qu'une telle continuité se révélera lors du déploiement de la télévision numérique terrestre entre 1996 et 2005.

Au terme de la phase de déréglementation, le vecteur hertzien comprenait deux chaînes privées M6 (créée en 1986) et TF1 (privatisée en 1987) et trois canaux dédiés au service public avec les chaînes France 2, France 3 et TV5 et Arte (ces deux dernières partagent un même canal). Les chaînes privées avaient un accès à la publicité dans les limites des secteurs interdits comme la presse, le livre, le cinéma et la grande distribution. A partir de ce moment,

la rareté du spectre et les stratégies des acteurs ont donné une structure particulière au vecteur, celle d'un oligopole. Les schèmes de gouvernance ont cependant changé après cette période et le contrôle de l'Etat s'est émuoussé. L'installation des mêmes groupes privés sur le hertzien et sur le satellite a induit une structure de marché particulière fondée sur le contrôle total de la chaîne de l'audiovisuel sur le satellite et sur la rareté des fréquences sur le hertzien.

L'avènement de la TNT, comme nous l'avons précédemment expliqué a fait sauter le verrou de la rareté, ouvrant ainsi la boîte noire de la chaîne de l'audiovisuel et relançant le processus de structuration du champ.

Dans le deuxième volet consacré à l'analyse de discours dans le processus de déploiement de la TNT, nous décrirons les logiques construites pour légitimer la TNT ainsi que les stratégies discursives mises en œuvre. Une modélisation des stratégies des acteurs fera l'objet du deuxième volet de l'analyse discursive.

Chapitre 7 : L'analyse de discours du déploiement de la TNT entre 1996 et 2005

La TNT a fait l'objet d'une importante production de textes tout au long de la longue période que son déploiement a nécessité. Ces textes sont tournés vers la construction de sens en vue de légitimer la TNT (en la rendant compréhensible par l'audience) et de lui donner un sens particulier. Ce faisant, les acteurs ayant pris part à la lutte discursive autour de la TNT visaient à influencer l'organisation du champ de l'audiovisuel en imposant un scénario de changement seyant à leurs intérêts. Le postulat de ce travail est que ces scénarios sont construits au travers du discours (Suddaby et Greenwood, 2005 ; Zilber, 2007).

L'enjeu majeur du lancement de la TNT en France a été la définition des frontières du champ de l'audiovisuel et l'équilibre concurrentiel qui en découle. Cet enjeu a opposé les acteurs existants qui contrôlaient le champ à des prétendants, lesquels profitant du changement technologique, sont partis à l'assaut d'un marché connu pour son herméticité à cause de la loi de la rareté et du contrôle du satellite.

La TNT s'est inscrit dans une démarche volontariste impulsée par l'Etat qui a confié sa planification technique et son pilotage au CSA. A l'heure des premières réflexions autour de la nouvelle télévision, il n'y avait pas de demande réelle ni de justification économique qui émanait des acteurs existants dans le PAF pour introduire ce changement (voir le Rapport Lévrier, 1996 et le Rapport Cottet et Emery, 1999 , Annexe II).

Plusieurs raisons peuvent être invoquées afin d'expliquer cette marche forcée vers l'inconnu que fut la TNT. En premier lieu résidaient indubitablement les enjeux industriels que recèle un tel projet pour les équipementiers français et européens. En effet, ces derniers subissaient depuis les années quatre-vingt une concurrence rude de la part des équipementiers japonais et coréens (Galperin, 2003).

Dès lors, la TNT, avec le large parc de décodeurs et de téléviseurs nouvelle génération dont elle présageait le remplacement, était perçue comme une opportunité et un enjeu industriel permettant de revigorer l'industrie des équipements grand public. A ceci s'ajoutait un autre enjeu industriel lié au développement du secteur des télécommunications dans les services vers les terminaux mobiles. En effet, ces derniers, tout comme le secteur de la télévision, subissaient la contrainte de la rareté du spectre qui limitait leurs perspectives de croissance et d'expansion.

Chapitre 7 : L'analyse de discours du déploiement de la TNT entre 1996 et 2005

La TNT a fait l'objet d'une importante production de textes tout au long de la longue période que son déploiement a nécessité. Ces textes sont tournés vers la construction de sens en vue de légitimer la TNT (en la rendant compréhensible par l'audience) et de lui donner un sens particulier. Ce faisant, les acteurs ayant pris part à la lutte discursive autour de la TNT visaient à influencer l'organisation du champ de l'audiovisuel en imposant un scénario de changement seyant à leurs intérêts. Le postulat de ce travail est que ces scénarios sont construits au travers du discours (Suddaby et Greenwood, 2005 ; Zilber, 2007).

L'enjeu majeur du lancement de la TNT en France a été la définition des frontières du champ de l'audiovisuel et l'équilibre concurrentiel qui en découle. Cet enjeu a opposé les acteurs existants qui contrôlaient le champ à des prétendants, lesquels profitant du changement technologique, sont partis à l'assaut d'un marché connu pour son herméticité à cause de la loi de la rareté et du contrôle du satellite.

La TNT s'est inscrit dans une démarche volontariste impulsée par l'Etat qui a confié sa planification technique et son pilotage au CSA. A l'heure des premières réflexions autour de la nouvelle télévision, il n'y avait pas de demande réelle ni de justification économique qui émanait des acteurs existants dans le PAF pour introduire ce changement (voir le Rapport Lévrier, 1996 et le Rapport Cottet et Emery, 1999 , Annexe II).

Plusieurs raisons peuvent être invoquées afin d'expliquer cette marche forcée vers l'inconnu que fut la TNT. En premier lieu résidaient indubitablement les enjeux industriels que recèle un tel projet pour les équipementiers français et européens. En effet, ces derniers subissaient depuis les années quatre-vingt une concurrence rude de la part des équipementiers japonais et coréens (Galperin, 2003).

Dès lors, la TNT, avec le large parc de décodeurs et de téléviseurs nouvelle génération dont elle présageait le remplacement, était perçue comme une opportunité et un enjeu industriel permettant de revigorer l'industrie des équipements grand public. A ceci s'ajoutait un autre enjeu industriel lié au développement du secteur des télécommunications dans les services vers les terminaux mobiles. En effet, ces derniers, tout comme le secteur de la télévision, subissaient la contrainte de la rareté du spectre qui limitait leurs perspectives de croissance et d'expansion.

L'enjeu de libérer des fréquences pour la téléphonie mobile était d'autant plus crucial que, contrairement à la télévision, les espaces de spectre alloués aux services de télécommunication sont payants et font l'objet d'enchères publiques souvent chèrement concédés par l'Etat.

Sur un registre parallèle à ces changements technologiques, l'autre enjeu de la TNT, résidait dans l'avènement de la société de l'information. Le récent développement de l'Internet et de la convergence entre les télécommunications et l'informatique ont introduit la société dans une ère où l'échange d'informations est devenu un facteur structurant.

La TNT s'insérait donc dans ce mouvement généralisé vers le tout numérique incarné par la société de l'information. Le candidat Chirac n'avait-il pas d'ailleurs axé sa campagne présidentielle de 2002 sur la fracture numérique ?

La nouvelle télévision numérique terrestre était ainsi dans l'air du temps ou plutôt dans la logique inéluctable de l'évolution vers la société de l'information.

La France ne pouvait sans doute pas tourner le dos à la TNT, d'autant que tous ses voisins européens (la Grande Bretagne, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne) avaient amorcé la migration vers le numérique hertzien. Cette migration s'inscrivait d'ailleurs dans l'esprit de la « directive télévision sans frontières » et concrétise les efforts consentis par la Commission européenne pour la création d'un marché commun de la télévision et des œuvres audiovisuelles.

Ainsi, la TNT semblait être de toute évidence un changement inéluctable. Cependant, sa logique et sa justification s'inscrivent à la fois dans la réalité du champ de l'audiovisuel mais également dans des champs adjacents comme la politique ou l'industrie de l'électronique grand public.

On ne peut en effet ignorer l'existence d'enjeux politiques associés à ce chantier. Selon de nombreux observateurs et acteurs du champ, la TNT permettait à l'Etat de se réappropriier le contrôle du champ de l'audiovisuel en visant deux finalités : replacer le vecteur hertzien au cœur du PAF et étoffer l'offre du service public. En effet, une offre de télévision hertzienne élargie concurrencerait directement le câble et le satellite, moins assujettis au contrôle et la régulation.

Patrick Le Lay, PDG de TF1 et chef de file du mouvement contre la TNT, aimait à dire que "La TNT ne correspond à aucun besoin, sauf à une pensée politique malsaine pour reconstruire la télévision"¹.

Pour faire réussir un tel projet dans des conditions d'absence de demande, il était nécessaire que la couverture soit rapide, que les ménages s'équipent rapidement et que les offres proposées soient couronnées de succès commercial (Rapport Cottet et Emery, 1999). Ceci est subordonnée aux contraintes techniques à surmonter ainsi qu'aux efforts de persuasion tant du grand public que des acteurs du secteur.

Ainsi, avec tous les facteurs d'inexistence de demande réelle, d'intérêts politiques larvés et de risque de chamboulement de l'équilibre concurrentiel du PAF, les enjeux de légitimation et de construction de sens autour de la TNT apparaissent comme des enjeux cruciaux pour l'organisation du champ.

Cette entreprise de construction de sens en vue de la légitimation et de l'organisation de la TNT a été une entreprise collective dans laquelle le CSA a joué un rôle principal aux côtés des acteurs ayant perçu un intérêt dans le projet comme le service public et des prétendants à l'exploitation des nouveaux réseaux que la TNT a ouvert.

Néanmoins, les changements qu'aurait la TNT et leur inopportunité pour les acteurs privés, TF1, M6 et Canal+, ont poussé ces derniers à constituer un front uni contre le projet de la nouvelle télévision en développant une rhétorique concurrente pour délégitimer la TNT.

Les controverses autour du bien-fondé de la TNT et de l'utilisation du surplus de fréquences ont été exprimées par une production de discours à dessein stratégique par les deux camps. Cette lutte a eu beaucoup de rebondissements dus aux différentes stratégies mises en œuvre par les deux camps et au surgissement de certains événements tout au long d'un processus qui a duré, rappelons-le, plus de cinq ans.

Parmi les nombreux épisodes et ricochets qui ont émaillé le déploiement de la TNT, nous nous attarderons sur l'épisode de la compétition entre les normes de compression qui a surgit en février 2004. Cet épisode marque, nous en donnerons plus de détails, un tournant dans

¹ Les *Echos* 02 mars 2002

l'angle d'attaque du camp des opposants à la TNT qui se traduit par un changement dans l'usage stratégique du discours.

La structure de ce chapitre suivra donc un découpage du processus de déploiement de la TNT en deux périodes que sépare l'émergence de la nouvelle norme de compression MPEG4 en février 2004. Après un refus catégorique et de principe de la TNT, TF1 et M6 annoncent, en février 2004, un ralliement conditionné par le changement de la norme de compression existante par une nouvelle norme. L'évènement a marqué un changement dans la construction des logiques institutionnelles de légitimation de la TNT.

Rappelons que ce travail est basé sur la thèse que les logiques institutionnelles et le sens social dans un champ sont construits au travers de la production du discours à des fins stratégiques.

D'après Friedland et Alford (1991 : p 250) « une logique institutionnelle consiste en un ensemble de pratiques matérielles et de constructions symboliques, elle constitue le principe d'organisation d'un système social ».

Dans le cas de la TNT, ceci se traduit par des choix technologiques et réglementaires d'un côté et par une construction symbolique basée sur le discours de l'autre côté. La présentation des logiques produites par les partisans et les détracteurs de la TNT suivra le schéma suivant, nous présenterons dans chaque période les choix techniques (technologique et réglementaire) ensuite les constructions symboliques qui leur sont adossées.

1 Les constructions discursives des logiques institutionnelles durant la première période du déploiement de la TNT, de 1996 à février 2004

Les maîtres d'œuvre de la TNT en France à ses débuts ont été indiscutablement le gouvernement de gauche (législature 1997-2002) et le CSA. Ils ont largement contribué, par des choix technologiques et réglementaires ainsi que par le développement d'une rhétorique ciblée, à construire la logique qui a été baptisée « TNT pour tous ».

La mesure la plus importante contenue dans cette logique réside dans l'ouverture du champ à de nouveaux entrants en leur permettant légalement et techniquement de postuler pour les autorisations des chaînes de la TNT que donne le CSA.

Ce scénario a évidemment déplu aux acteurs dominants du PAF qui jouissaient jusque là de l'avantage d'une situation de monopole dû à la rareté des fréquences et à un verrouillage du champ par le contrôle qu'ils exercent d'autre part sur le satellite.

1-1 La logique « TNT pour tous »

L'appellation « TNT pour tous » est un slogan inventé par les partisans de la TNT ; il est ensuite devenu le nom d'une association créée en 2003 par les nouveaux entrants pour promouvoir la TNT. Il a par ailleurs été repris par le CSA pour désigner le modèle d'organisation éponyme de la TNT qu'il défendait¹.

Cette logique avait pour ambition de construire du sens autour d'un objet qui n'existait pas encore. Cet effort s'est logiquement accompagné d'une batterie de choix techniques à la fois nécessaires mais aussi en phase avec le sens que le CSA voulait infuser à la TNT.

La réussite commerciale et technique du projet nécessitait en effet un couplage entre les deux terrains d'action : les choix techniques et la construction symbolique.

1-1-1 Les choix techniques dans la logique « TNT pour tous »

Nous désignons par choix techniques l'ensemble des choix technologiques et réglementaires opérés lors du déploiement de la TNT.

1-1-1-1 Les choix technologiques

Dans la rubrique des décisions technologiques, la « TNT pour tous » s'est essentiellement appuyée sur deux choix déterminants : le premier portait sur la modalité de l'allocation des fréquences réservées à la TNT, le second concernait la norme de compression.

Rappelons au passage que la télévision numérique, grâce à la technique de multiplexage, permet de diffuser plusieurs services ou programmes (au nombre de 6 environ) sur un même canal, appelé aussi multiplex. L'avancée du numérique réside dans le fait que sur un canal (bande de fréquences) il est possible de diffuser simultanément plusieurs services alors que la transmission sur l'analogique se résumait à un seul service.

A partir de ce moment, deux choix ont été ouverts aux planificateurs du spectre des fréquences : allouer les espaces par multiplex entier afin de permettre à un même éditeur de chaînes de diffuser plusieurs services (chaînes), ou bien procéder à l'allocation service par service et obtenir ainsi qu'un même multiplex soit utilisé par plusieurs diffuseurs. L'incidence

¹ Source CSA 2004 « Quelle norme pour quel modèle ? »

de ce choix sur l'équilibre concurrentiel du champ est considérable puisqu'elle détermine directement les conditions d'accès au marché.

L'agence nationale des fréquences, dans une consultation lancée par le gouvernement et le CSA en 1998, a préconisé de diviser le spectre en six multiplex.

Le CSA a réservé cinq multiplex à la télévision. L'utilisation du multiplex laissé vacant, en l'occurrence le multiplex n°5, a été sujette à la concertation entre les acteurs du PAF pour un éventuel lancement de chaînes locales ou de services de télévision sur les téléphones portables.

En défendant une allocation service par service, le CSA visait à paver la voie à de nouveaux prétendants à l'offre sur le vecteur hertzien. En effet, une allocation par multiplex entier aurait reproduit la structure existante du PAF. Les cinq multiplexes auraient été attribués aux acteurs historiques TF1, M6 et Canal+ d'un côté et le service public de l'autre.

La TNT se serait transformée de la sorte en une opportunité pour les acteurs existants d'étoffer tout simplement leurs offres sur le hertzien.

Le deuxième choix technologique sur lequel repose la logique « TNT pour tous » est celui de la norme de compression MPEG2. En réalité à l'époque de la publication des décrets « Signal » et « Terminal » en 2001, le MPEG2 était la seule norme disponible et celle utilisée dans le monde entier. Le MPEG2 s'est ainsi imposé naturellement. Le choix à cette époque a donc porté sur la norme MPEG2 et sur une diffusion en qualité standard (par opposition à la qualité haute définition).

C'est dans la deuxième période, après février 2004, que ce choix a été contesté suite à l'apparition d'une norme alternative, le MPEG4. Le MPEG4, plus performant que le MPEG2, permet une diffusion en haute définition.

Ces choix technologiques ont été sujets à des luttes et à des controverses entre les deux camps, car de par leur flexibilité, ils permettaient différents scénarios d'organisation du champ.

1-1-1-2 Les choix réglementaires

Dans la rubrique des choix réglementaires et juridiques, le « TNT pour tous » a impulsé

plusieurs chantiers juridiques visant à favoriser la réussite du projet et des nouvelles offres. Il s'agissait essentiellement de l'assouplissement de la loi anti-concentration, de la levée de l'interdiction sur certains secteurs bannis de la publicité à la télévision et du décret « must carry » qui oblige les opérateurs du câble à porter gratuitement sur leurs réseaux les chaînes de la TNT.

L'assouplissement de la loi anti-concentration consistait à permettre à un opérateur de détenir plusieurs autorisations de chaînes nationales terrestres numériques. Ce dispositif était une adaptation à la profusion de chaînes dans la télévision numérique. La limite a été fixée à cinq autorisations au départ, elle a été revue à la hausse, passant à sept après.

La loi n° 2004-669 du 9 juillet 2004 relative aux communications électroniques et aux services de communication audiovisuelle conformément, aux préconisations du rapport Boyon (Octobre 2002) et au rapport le Guen (2000), assouplissait d'une manière notoire les règles concurrentielles dans le PAF devançant ainsi l'élan libéral de la directive européenne « paquets télécoms ».

Dans le même esprit qui visait à assurer la viabilité des nouvelles chaînes de la TNT, le marché de la publicité, qui de l'avis de tous les experts avait atteint un stade de maturité, a été en quelque sorte élargi en prévision de l'avènement de la TNT.

L'ancien dispositif prévoyait en effet des secteurs interdits à la publicité à la télévision comme la grande distribution, l'édition littéraire, le cinéma et la presse. L'esprit de ce dispositif visait à protéger les secteurs comme la presse et la radio en leur réservant des niches de ressources publicitaires en dehors de la concurrence de la télévision.

Dans le cadre du lancement de la TNT, l'interdiction de la publicité des grandes surfaces (en dehors des promotions) et du cinéma a été levée par le décret du 7 octobre 2003 offrant plus de ressources pour le financement des chaînes de la TNT, surtout celles nouvellement créées. Cette révision a par ailleurs été motivée par une mise en demeure adressée par la Commission européenne à la France sur la question des secteurs interdits. En tout état de cause, l'urgence du dossier de la TNT explique la réponse rapide à la demande de Bruxelles.

En dernier lieu, le décret « must carry » (obligation de porter) couronnait la batterie de lois qui constituent le socle juridique de la TNT et de la logique « TNT pour tous ». Cette mesure

oblige les câblo-opérateurs à transporter gratuitement l'ensemble des chaînes de la TNT. Elle tend en effet à élargir l'audience des nouvelles chaînes rapidement en profitant de l'infrastructure déjà existante du réseau du câble.

Ce décret a été fortement contesté par l'industrie du câble qui considérait cette disposition comme inique et nuisible à ses intérêts.

L'ensemble de ces mesures et de ces choix technologiques et réglementaires recelait un objectif double. Le premier consistait à faire réussir la TNT en tant que nouveau vecteur à part entière et non un vecteur vicair à côté du satellite et du câble. Le second objectif permettait d'ouvrir la TNT à de nouveaux entrants.

Les choix faits et défendus par le CSA visaient en effet à préparer une TNT ouverte à de nouveaux opérateurs, simple et gratuite. Ces thèmes constituent le volet symbolique et le sens incarné par la logique institutionnelle « TNT pour tous ».

1-1-2 Les constructions symboliques du « TNT pour tous »

La construction symbolique dans cette logique a porté sur deux éléments essentiels : la légitimation de la TNT dans un premier temps et la légitimation de son ouverture à de nouveaux entrants et son modèle d'offre gratuite dans un second temps.

1-1-2-1 L'inéluctabilité de la TNT

La justification de la TNT réside en grande partie dans ses avantages techniques et économiques. Elle tire aussi sa légitimité de l'engouement quasi général qui a animé l'ensemble des pays développés, les amenant à s'engager dans ce chantier durant la fin des années quatre-vingt-dix.

La France a été l'un des derniers pays à se lancer dans la TNT, il est dès lors légitime de penser que cette décision comportait aussi une part de mimétisme. D'ailleurs, pour plusieurs acteurs, ne pas lancer la TNT était « inimaginable ».

Les avantages de la nouvelle télévision faisaient l'unanimité auprès de ces partisans. En premier lieu figurait donc l'opportunité qu'elle ouvrait aux secteurs de l'équipement grand public avec le marché des décodeurs nécessaires pour capter la TNT. Il s'agissait en effet d'équiper les 34 millions de postes de télévision avec des adaptateurs dédiés à la réception des signaux numérisés.

D'autres avantages plaident par ailleurs en faveur de la TNT. Le gain de fréquences pouvant être allouées à d'autres usages comme les télécommunications était souvent invoqué.

La numérisation du hertzien permettait en outre de restituer une image de qualité améliorée, comparable au DVD, offrant ainsi au téléspectateur une vraie valeur ajoutée. De plus, la TNT permet d'offrir de nouveaux services comme la vidéo à la demande, le pay per view etc.

Cependant, beaucoup de ces avantages étaient le fruit de la numérisation dont la TNT autant que l'offre numérique du câble ou du satellite sont des déclinaisons. Le défi pour les partisans de la TNT résidait dans le sens à donner à la TNT dans le champ de l'audiovisuel français pour justifier son existence à côté des offres proposées sur les autres vecteurs.

Cette réflexion a été entre autre soulevée par le rapport Boyon (2002), qui voulait calmer l'euphorie autour du projet suite au changement de majorité gouvernementale, jetant un doute sur le projet sans pour autant le remettre en cause.

La question de la création et de la légitimation de la logique d'organisation de la TNT doit ainsi être appréhendée en parallèle à la question de la légitimité de la TNT. Tel acteur peut en effet adhérer à la TNT mais pas forcément à une logique particulière pour l'organiser. Rappelons qu'en raison de son équivocité et de sa flexibilité, la TNT supporte plusieurs modèles d'organisation et plusieurs sens.

Paradoxalement eu égard aux avancées technologiques qui plaident en faveur de la TNT, la rhétorique dans la logique « TNT pour tous » a délaissé l'aspect technique et économique du projet au profit d'un discours axé davantage sur les thèmes du progrès social et culturel ainsi que de la démocratisation et le thème de la liberté.

Cette rhétorique visait à légitimer les traits de l'organisation du PAF que défendait la logique du « TNT pour tous », en tant que modèle d'organisation possible et particulier de ce dernier. Les deux traits en question étaient l'ouverture du champ à de nouveaux entrants et la gratuité de l'offre. Cette rhétorique plaçait la TNT dans un rapport à deux axes : le premier entre la TNT et les éditeurs de chaînes, le deuxième axe entre la TNT et les téléspectateurs.

1-1-2-2 La construction symbolique de la nouvelle configuration des acteurs du hertzien dans le « TNT pour tous »

Le choix technique du CSA de l'allocation du spectre service par service a pavé la voie à l'entrée de nouveaux prétendants sur le vecteur hertzien. Vingt ans après l'ère de la déréglementation des années quatre-vingt, le vecteur hertzien a connu de nouveau la création de nouvelles chaînes et l'entrée de nouveaux acteurs.

En effet, l'émoussement de l'élan libéral de création de nouvelles chaînes a été essentiellement justifié par la rareté des fréquences. La logique du « TNT pour tous » réincarnait cet élan libéral qui une fois encore, comme la création des chaînes privées dans les années quatre-vingt, a paradoxalement été porté par le volontarisme de la gauche.

Lors de l'appel d'offre lancé le 21 juillet 2001, le CSA a octroyé des autorisations pour l'émission de chaînes numériques gratuites aux groupes NRJ (NRJ TV), Bolloré (Direct8), Lagardère (i MCM rebaptisée Europe2), Seydoux (TMC) et AB (NT1) en plus des autorisations accordées aux acteurs historiques TF1, M6 et Canal+. Les autorisations ont été divisées en autorisations pour une diffusion gratuite et en autorisations pour des chaînes payantes. La figure 8 montre la composition des multiplex et donne par ailleurs une idée sur l'allocation des fréquences par service (les services représentent ici les chaînes).

R1	R2	R3	R4	R5	R6
France 2	iMCM	Canal+	M6	Concertation en cours	TF1
France 3	Direct 8	i-Télé	M6 Music		NRJ TV
France 5	TMC	Sport+	NT1		Eurosport
Festival	Canal J	Ciné Cinéma Premier	TF6		TPS Star
Arte	Cuisine TV /Comédie	Planète	Paris Première		LCI
LCP	Match TV		AB1		

En grisé : les services payants

Figure 8 : Organisation des multiplex issue de l'appel d'offre aux candidatures de juillet 2001

Source CSA (2004)

Des changements sont survenus suite à l'annulation des autorisations accordées à iMCM, Canal J, Sport +, i-Télé, Ciné-Cinéma et Planète en octobre 2003. Lors d'un nouvel appel

d'offre, lancé en décembre 2004 la chaîne BFM du groupe Next Radio a fait son entrée sur le multiplex R2 comme la nouvelle chaîne Jeunesse TV (rebaptisée Gulli) détenue par le service public et Lagardère, comme le montre la figure 9. Aussi, à l'issue du deuxième appel d'offre i-Télé, la chaîne d'information de canal+, a reçu une autorisation pour une diffusion sous format gratuit.

R1 <i>(Société de Gestion du Réseau)</i>	R2 <i>(Nouvelles Télévisions Numériques)</i>	R3 <i>(Compagnie du Numérique Hertzien)</i>	R4 <i>(MULTI 4)</i>	R6 <i>(SMR6)</i>
France 2 France 3 France 4 France 5 Arte LCP/Public Sénat	I-Télé BFM TV Direct 8 Jeunesse TV Europe 2 TV TMC	Canal+ Canal+ Cinéma Canal+ Sport Planète Canal J	M6 W9 TF6 Paris Première AB1 NT1	TF1 LCI Eurosport France TPS Star NRJ 12

En gras figurent les chaînes payantes.

Figure 9 : Organisation des multiplex suite au deuxième appel d'offre de décembre 2004

La structure de marché du PAF avant l'avènement de la TNT était oligopolistique avec trois acteurs majeurs qui contrôlaient les deux vecteurs les plus importants en terme d'audience et de revenu, à savoir le hertzien et le satellite.

Les problèmes, déjà évoqués plus haut, de l'industrie du câble dus à la faiblesse du taux de pénétration, nous amènent à négliger son poids dans l'analyse de la structure du PAF au profit d'une focalisation sur le hertzien et le satellite.

Le hertzien et le satellite reposaient sur deux modèles économiques différents. Le premier est basé sur un modèle de chaînes généralistes et gratuites financées par la publicité pour les chaînes privées et par la redevance pour le service public.

Le satellite est, quant à lui, composé d'offres payantes financées essentiellement par l'abonnement. Les chaînes sont présentées en bouquets constitués d'une chaîne Premium, une sorte de mini généraliste avec des programmes qui drainent une forte audience hétérogène dans différentes plages horaires. Le reste du bouquet comprend des chaînes thématiques avec

une offre pour une audience ciblée à l'instar des chaînes pour enfants, des chaînes de documentaires, de sport, pour femme, etc.

Le vecteur hertzien était dominé par les acteurs privés TF1 et M6 qui proposaient des offres gratuites rémunérées par la publicité. Ces mêmes acteurs opéraient aussi sur le satellite et proposaient un bouquet de chaînes payantes qui concurrençait directement Canal+, le leader de la télévision payante en France¹.

Ainsi, il ressort de cette présentation de la structure du PAF que ce dernier était verrouillé par les trois acteurs privés Canal+, TF1 et M6 qui se partageaient respectivement le marché de la télévision payante et celui de la télévision gratuite hertzienne. Ce contrôle était réalisé d'une part par les barrières à l'entrée d'ordre financier et les barrières dues au quasi monopole de Canal+ sur le satellite et à la rareté des fréquences sur le hertzien d'autre part.

Cette situation très favorable aux acteurs dominants a été très fortement contestée durant plusieurs années par des prétendants à l'offre à l'édition de chaînes de télévision. Les propos de Jean-Paul Baudecroux, président du conseil de surveillance du groupe NRJ illustrent ce sentiment.

« Ce fut également le cas avec une candidature pour une chaîne musicale sur le câble et le satellite, dont le maintien à l'état embryonnaire n'est dû qu'à la volonté constante de détenteurs de moyens de diffusion par câble et par satellite de privilégier leurs propres produits éditoriaux, à l'abri de toute concurrence.² »

L'entrée des nouveaux entrants prenait ainsi les accents d'une libération du champ. La TNT, comme de nombreux événements précédents dans l'histoire du PAF, a catalysé et stimulé la montée des revendications des défenseurs de la logique libérale.

¹ En 2007 les deux bouquets, Canal Sat et TPS (contrôlé par TF1 et M6) ont fusionné.

² Auditions devant le CSA pour l'obtention d'une autorisation sur la TNT pour la chaîne NRJ TV : 18 juin 2002

C'est ainsi que la nouvelle télévision a été comparée à un événement marquant dans les années quatre-vingt celui de l'apparition de la bande FM et du foisonnement des radios libres, comme le montrent les propos de Marc Pallain du groupe NRJ.

« Nous voyons dans la TNT un potentiel technologique comparable à ce que nous avons connu aux débuts de la FM. Ce serait grave d'arrêter le processus maintenant »¹

Comme dans toute rhétorique axée sur la liberté, il existe un ennemi de la liberté et une victime qui en subit l'oppression. Le conflit n'opposait plus ici l'Etat surpuissant à des acteurs privés démunis mais des acteurs privés surpuissants à des acteurs privés démunis. Ces derniers incarnent ainsi selon l'expression devenue dans l'air du temps depuis quelques années « les chaînes d'en bas ».

« Finalement ces nouveaux entrants au hertzien c'est un peu -pour reprendre une formule à la mode-cette France d'en bas du monde audiovisuel qu'il faut absolument soutenir »²

Dans le creuset de la rhétorique de la liberté, un nouvel opprimé du contrôle des trois acteurs dominants était désigné : il s'agit du téléspectateur.

La facette symbolique de la logique « TNT pour tous » reposait comme nous l'avons expliqué plus haut sur deux axes : les nouveaux entrants et la gratuité de l'offre pour le téléspectateur. Le deuxième axe tentait aussi d'instiller dans l'esprit de l'audience une démarcation entre l'offre dans la TNT et l'offre sur les autres vecteurs.

¹ Marc Pallain, *L'humanité* du 09 juillet 2002.

² Arnaud Lagardère, auditions pour l'obtention d'une autorisation pour la chaîne iMCM le 20 juin 2002

1-1-2-3 La gratuité de l'offre et le rapport de la télévision au téléspectateur dans la logique du « TNT pour tous »

L'argument majeur invoqué sous tous azimuts par l'ensemble des partisans de la TNT et de sa logique « TNT pour tous » était le constat qu'une majorité des Français n'était pas abonnée à la télévision payante et que cette majorité continuait à recevoir, à l'heure de la société de l'information, à peine cinq chaînes de télévision en qualité rudimentaire.

Cette portée humaniste associée à la TNT est illustrée par les propos de Dominique Baudis, le Président du CSA et un fervent défenseur de la TNT en France :

« la TNT est un projet d'intérêt général, elle touchera le plus grand nombre, les plus modestes, les oubliés du numérique". "Le plus grand nombre", car la TNT emprunte les mêmes ondes hertziennes de la télé que regardent 75 % des Français, celle qu'on reçoit par la bonne vieille antenne-râteau qui rouille sur le toit. "Les plus modestes", car l'investissement pour avoir accès à la TNT est moins onéreux que le câble, le satellite ou la télé par ADSL. "Les oubliés du numérique" enfin, car la TNT propose une image qualité DVD et un son CD. En théorie, l'installation est simplissime ».¹

Cet argument se basait donc sur le cloisonnement qui existait dans le PAF entre les offres diversifiées et abondantes du satellite et du câble qui sont payantes et l'offre limitée et de qualité moindre du hertzien gratuit.

Transposé sur un registre d'équité et d'égalité sociale, ce constat laissait apparaître une inégalité que les partisans du « TNT pour tous » ont saisi pour justifier et légitimer l'existence d'un vecteur qui réponde à un enjeu à consonance désormais sociale et culturelle.

En faisant valoir l'interprétation selon laquelle les Français n'étaient pas intéressés par la télévision payante, qui est le propre du satellite et de câble, et en faisant valoir l'égalité de tous devant l'abondance et la qualité de l'offre, la logique du « TNT pour tous » donnait à la TNT une place à part entière dans le champ. Celle-ci apparaissait donc non pas comme un

¹ *Libération* 31 Mars 2005

simple vecteur redondant mais comme un nouveau vecteur et une nouvelle philosophie permettant de diffuser la télévision.

Au cœur de cette construction qu'on pourrait définir comme incarnant une rhétorique ouvertement humaniste, se situait le sacro-saint principe de la gratuité. Une gratuité qui s'entendait à deux niveaux. Le premier relevait de la mise à disposition de l'offre sans abonnement, le deuxième avait trait au coût nécessaire pour l'équipement des ménages.

Le débat gratuit versus payant a suscité une grande polémique. La question était en effet vitale eu égard au mode de financement des deux modèles de chaînes. Une offre payante supplémentaire n'aurait pas eu beaucoup de conséquences sur le marché publicitaire qui restait la raison d'être des chaînes gratuites.

La logique du « TNT pour tous » était très attachée à la gratuité de l'offre, une condition nécessaire pour la réussite de la TNT et pour la réalisation de son idéal social.

« c'est le gratuit qui donne au projet TNT toute sa
valeur culturelle et sociale » ¹

La gratuité concernait ainsi les téléspectateurs au premier plan. Ces derniers constituaient l'audience la plus importante envers qui l'explication du sens de la TNT était tournée.

La compréhension et l'adhésion du téléspectateur conditionnaient sa décision d'acheter les équipements nécessaires pour capter la TNT.

La logique de progrès social que défendait la logique « TNT pour tous » a mis en exergue la simplicité et le coût très modéré de l'équipement nécessaire pour recevoir la TNT. La production de masse des décodeurs MPEG2 a contribué à baisser d'une manière substantielle le prix de ces derniers. L'aversion des Français pour les modèles payants a créé un espace de sens dans lequel la logique « TNT pour tous » s'est positionnée.

Ainsi, en conclusion, l'idée maîtresse de la logique du « TNT pour tous » élaborée par le CSA, relayée et reprise par les nouveaux entrants, a consisté à présenter la TNT comme un

¹ Dominique Baudis, *l'Humanité* 14 Juin 2004

progrès social et culturel plus que tout, reléguant de la sorte les aspects techniques et les débats sur la viabilité économique du projet au second plan.

Dans l'autre camp, cet enthousiasme était loin d'être partagé. Conscients des effets déstabilisateurs de l'avènement de la TNT sur l'équilibre concurrentiel, les acteurs dominants du PAF ont focalisé leurs stratégies sur les aspects techniques et économiques, allant ainsi à contre sens de la rhétorique humaniste enchanteresse du « TNT pour tous ».

1-2 La contre rhétorique au « TNT pour tous »

La coalition d'acteurs dominants du PAF menés par TF1 a très tôt exprimé son refus catégorique du projet de la TNT.

La stratégie principale menée durant la première période de l'opposition a consisté dans une attaque basée sur des arguments essentiellement techniques et économiques. En parallèle, les difficultés et les problèmes techniques de la TNT ont été tout au long de cette période mis en avant. Cette stratégie consistait donc à préparer le terrain et l'assise cognitive pour faire entendre l'argumentation et la rhétorique technologiste.

Par ailleurs, en ramenant la TNT dans le giron des technologies, le camp des acteurs privés qui contrôlent le PAF espérait substituer au projet d'autres solutions plus performantes tel que la télévision sur IP.

1-2-1 Le sens de la TNT véhiculée dans la contre rhétorique des acteurs dominants du PAF

La question du sens de la TNT est la question primordiale à laquelle les acteurs prenant part à la lutte discursive devaient apporter une réponse. La réponse apportée était bien évidemment une projection des intérêts de son auteur sur l'organisation du champ.

La réponse, comme nous l'avons montré en haut dans l'analyse de la logique de la « TNT pour tous », devait se positionner par rapport au sens déjà existant du câble et du satellite.

Si la TNT a été présentée comme un vecteur autonome ayant une identité propre et un positionnement particulier dans l'espace sémantique du PAF, elle était considérée comme un vecteur complémentaire au satellite et au câble selon le camp de ses opposants.

«la télévision numérique doit être un simple complément du câble et du satellite, qui doit privilégier les chaînes existantes et non pas inciter à la création de nouvelles chaînes. Si les grands opérateurs ne se portent pas candidats, il n'y aura pas de nouveaux entrants ». ¹

Positionner la TNT non pas contre les vecteurs existants mais en complémentarité avec eux revenait donc à reproduire les schémas existants et à négliger la portée du changement que la nouvelle technologie pouvait apporter. Ce faisant, la TNT était présentée comme une activité dans laquelle les acteurs existants pouvaient renforcer et diversifier leurs activités.

C'est dans ce sens que le choix technologique d'allouer les fréquences par multiplex, défendu par le camp des opposants à la TNT, est corrélé à la complémentarité des vecteurs qu'ils défendaient.

La volonté des acteurs qui contrôlaient le PAF est ainsi claire : il ne fallait pas que la TNT perturbe les règles du jeu dans le marché. Au contraire, ils entendaient la subordonner aux intérêts existants à défaut de l'annuler totalement.

La deuxième position s'est surtout exprimée au travers de la promotion de la télévision sur IP, dont TF1 a fait un cheval de bataille anti-TNT durant la première phase de la construction de la logique anti-TNT.

« L'avenir c'est plutôt la télévision sur Internet, une fois que le haut débit connaîtra une pénétration plus importante en France. » ²

« Nous savons très bien que l'avenir de la télévision est le haut débit sous le protocole Internet ». ³

¹ *Le Figaro* : Nicolas de Tavernost président de M6 le 18 septembre 2001

² *Les Echos* : Patrick Le Lay 18 juin 2002

³ Patrick Le Lay Audition devant le CSA 17 juin 2002

« L'avancée technologique future qui permettra aux ménages français de recevoir la télévision sans équipements particuliers sauf leurs prises téléphoniques c'est la télévision sous protocole Internet »¹

L'existence de vecteurs alternatifs à la TNT renforçait donc la dimension technologique du changement, amenant les esprits à une évaluation sur des critères techniques du projet.

Cet axe de la stratégie anti-TNT a été étayé par une série d'arguments et de débats plus techniques auxquels TF1 et M6 se sont livrés avec beaucoup d'ardeur.

Au menu de questions sur lesquelles ont porté ces critiques nous pouvons citer la faisabilité technique de la TNT, la viabilité économique du projet et ses éventuels répercussions sur le champ du cinéma. La TNT était montrée tantôt comme un projet voué à un échec certain, tantôt comme un danger réel pour le PAF et les champs adjacents.

1-2-2 Les arguments techniques anti-TNT

L'idée que la TNT était vouée à un échec certain a été la rengaine entonnée par ses opposants durant toute la première période de son lancement. Deux arguments étaient invoqués : les problèmes de couverture du signal et le dossier du réaménagement des fréquences nécessaire au lancement du projet.

Etant donné que la TNT était appelée un jour à remplacer totalement la transmission analogique, la question de la couverture du territoire recelait une importance cruciale. Une couverture partielle du territoire pouvait en effet porter préjudice à l'économie générale du vecteur hertzien. Les opposants à la TNT se sont donc emparés de cette brèche pour attaquer le projet, visant ainsi à saper la rhétorique du service universel et de l'égalité sociale adossés à la TNT selon la logique du « TNT pour tous ».

« La TNT, contrairement à l'idée généreuse du législateur touchera au mieux 70 % du territoire. »²

¹ Patrick le Lay Audition de TF1 devant le CSA 17 juin 2002

² *Les Echos*, Patrick le Lay 18 juin 2002

« L'une des raisons majeures des échecs en Grande-Bretagne est le fait que les rez-de-chaussée d'immeubles ne recevaient pas la télévision numérique¹ ».

A côté de la question de la couverture, sur laquelle le CSA a beaucoup communiqué en réponse aux attaques des opposants, et dans le même registre des difficultés techniques afférentes à la TNT, le chantier du réaménagement des fréquences a été souvent abordé.

Selon le plan « simulcast » (qui prévoyait de diffuser la TNT en parallèle avec la diffusion analogique), les ondes numériques passaient par les canaux dits tabous. Or un tel choix nécessitait que les fréquences à l'échelle nationale soient réaménagées pour pouvoir mettre en œuvre la double transmission. Cette procédure était très délicate techniquement mais aussi très coûteuse.

« Aujourd'hui la TNT ne présente pas les avantages que l'on décrit, d'autant plus que la méthode d'organisation du réseau qui part du réseau de TDF et des points hauts actuels présente un maillage qui nécessite un nombre de réaménagements extraordinairement important
...aujourd'hui nous avons un chiffrage, selon ceux qui les chiffrent, du coût des réaménagements qui se situe entre 50 et 300 millions d'euros.....Qui va payer ces 300 millions d'euros ?²

Ainsi, les questions de la couverture du territoire et le coût du réaménagement des fréquences, affirmaient le caractère de chantier technologique de la TNT ayant des difficultés et des problèmes appelant une évaluation sur des critères d'efficacité technique.

Contre le mythe de la création des nouvelles chaînes et le principe de la gratuité, les opposants à la logique du « TNT pour tous » objectaient l'argument de la non viabilité économique et ses éventuelles répercussions sur le téléspectateur et l'industrie du cinéma.

« En effet, la multiplication de l'offre de fiction télévisuelle et cinématographique détruira l'organisation

¹ Nicolas de Tavernost Auditions devant le CSA 20 juin 2002 pour la diffusion de M6

² Nicolas de Tavernost Audition de M6 devant le CSA le 20 juin 2002

actuelle du paysage français, et par conséquent la valeur des créations nouvelles et le patrimoine des créations anciennes »¹.

Pour TF1, M6 et Canal+, la création de nouvelles chaînes était un leurre, du fait de la faiblesse des moyens des nouveaux prétendants et de leur inexpérience dans le métier de l'audiovisuel.

L'attraction d'une audience permettant de glaner assez de ressources publicitaires pour rentabiliser l'activité nécessitait en effet des investissements importants dans des programmes qui coûtaient chers. Ainsi, les petites chaînes seraient prises dans un cercle vicieux dans lequel elles seraient vite rattrapées par des difficultés financières conduisant à leur mort certaine.

La grande difficulté venait du fait que le marché de la publicité, déjà très tendu et atone, ne pouvait pas accueillir de nouvelles chaînes.

« quant au projet de chaînes en clair, vivant de la publicité et qui seraient nouvelles vous savez très bien que le marché de la publicité est aujourd'hui en récession et ne permet actuellement à aucunes des chaînes thématiques qui se sont lancées de vivre de façon convenable.

Croire que nous allons leur organiser une concurrence en amenant de nouveaux opérateurs sur le marché serait comme si nous voulions concurrencer Air France en faisant appel à un fabricant de planeurs qui lancerait un projet à Issy les Moulineaux.² »

Et d'ajouter que dans de telles circonstances, seules les chaînes du service public et celles créées par les grands groupes pouvaient être viables. Dans cette configuration, le développement de la TNT, qui reposait sur une forte présence du service public, nécessitait une hausse de la redevance. Selon cette construction, l'argument de la gratuité volait en éclats devant la réalité économique.

¹ Bloc (Bureau de Liaison des Organisation du Cinéma) , *Le Figaro*, 03 juin 2002

² Patrick Le Lay Audition de TF1 devant le CSA 17 juin 2002

« car, en dehors des grandes chaînes généralistes, les autres chaînes gratuites ne peuvent qu'être issues du service public, donc financées par le contribuable. Curieuse notion de la gratuité »¹

« Il n' y a pas le potentiel en France pour développer de nouvelles chaînes gratuites en dehors du financement public, et que le risque est de faire appel au contribuable pour forcer l'implantation de la TNT »²

Le dernier argument que nous présentons dans cette section est issu d'un champ adjacent à la télévision : celui du cinéma. Eu égard aux obligations de financement des productions françaises qui incombent aux chaînes de télévision, les liens entre le secteur du cinéma et de la télévision sont très étroits. Ainsi, la bonne santé du secteur du cinéma, qui constitue au demeurant une préoccupation importante en France, dépend de la bonne santé financière des chaînes, celles-ci étaient appelées à contribuer à son financement mais aussi à en acheter les œuvres pour les diffuser. Les productions françaises sont par ailleurs souvent d'un coût élevé et nécessitaient des chaînes avec une assise financière importante.

L'industrie du cinéma, qui a joint sa voix aux groupes privés existants, a donc bâti son argumentation sur les répercussions négatives pour la production française de l'entrée de nouveaux venus avec des modèles « low cost » s'approvisionnant de programmes américains à bas prix. Et d'ajouter que le déséquilibre occasionné par la TNT sur des chaînes historiques (Canal+ et TF1) et la baisse de leurs recettes publicitaires étaient de nature à diminuer la participation de ces dernières au financement du cinéma.

« De plus, l'affaiblissement des opérateurs français actuels ne peut que nuire à la création française. »³

« Le Bloc vient en effet d'adresser une lettre au CSA demandant le report de ce mode de diffusion, faute de quoi les conséquences sur la création et le secteur

¹ Patrick Le Lay Audition de TF1 devant le CSA 17 juin 2002

² Nicolas de Tavernost : *La Tribune* 19 Novembre 2001.

³ Patrick Le Lay , *Les Echos* 18 juin 2002.

audiovisuel dans son ensemble seraient incalculables
et surtout irréversibles. »¹

Il ressort clairement que les opposants à la TNT ont construit un sens dont la finalité était de montrer que la TNT était un projet dangereux car il mettait en péril l'économie existante de nombreux secteurs comme le satellite, le câble et la création française.

Le statut particulier de l'industrie du cinéma, que symbolise le leitmotiv de l'exception culturelle qui lui est toujours adossé, accentuait le sens de l'inopportunité de la TNT et son caractère dangereux. La TNT était ainsi présentée comme une menace pour la culture française.

Ainsi, l'idée principale à retenir dans la construction rhétorique par les opposants à la TNT dans la première période consiste à s'attaquer directement aux arguments élaborés et défendus dans la logique du « TNT pour tous ». La stratégie a visé en premier lieu la déconstruction du sens du progrès social et culturel en ramenant la TNT au statut de technologie. En deuxième lieu la stratégie a porté sur la construction du sens de la dangerosité du projet de la TNT par rapport à la santé des groupes français et à l'industrie du cinéma.

2- L'épisode de la compétition entre les normes de compression

La construction de sens autour de la TNT a connu avec l'émergence d'une nouvelle norme de compression en 2004 un tournant majeur dans les stratégies de construction des logiques institutionnelles. En effet, après le refus catégorique et les diatribes de TF1 et de M6 contre la TNT, ces derniers ont annoncé leur ralliement au projet sous réserve d'un changement de la norme de compression MPEG2 par une nouvelle norme MPEG4 dont certaines nouvelles fonctionnalités venaient d'être homologuées par les instances de standardisation à l'échelle internationale (ISO) et à l'échelle européenne (ETSI²).

¹ *Le Figaro* 03 Juin 2002

² ETSI : European Telecommunication Standard Institut

Cet événement marque une deuxième période dans la construction des logiques institutionnelles dans la mesure où la compétition qui a opposé les deux normes s'est accompagnée d'une compétition entre deux logiques institutionnelles pour la TNT.

Les acteurs existants du champ se sont en effet investis dans une stratégie de théorisation qui a été couronnée par l'élaboration d'une logique institutionnelle concurrente au « TNT pour tous ».

Cet épisode confirme par ailleurs l'idée que les choix technologiques sont cruciaux dans les constructions symboliques des logiques institutionnelles du champ organisationnel.

Dans ce qui suit, nous présenterons brièvement l'épisode des normes, ses enjeux stratégiques et dans un dernier lieu la logique institutionnelle construite par TF1 et M6 suite à cet événement.

2-1 L'événement MPEG4

2-1-1 Contexte d'émergence et présentation du MPEG4

Le MPEG4 a surgi dans la TNT après sa normalisation par l'ETSI et l'ISO en septembre 2003.

La normalisation a porté sur des composants qui permettent le transport de contenus importants avec moins de bande passante (ressources spectrales) et sur une technologie qui permet d'atteindre des écrans mobiles à des vitesses inférieures à 70 km/h.

Plus précisément ce sont les variantes MPEG4 *part 10*, permettant la transmission de la TVHD (télévision haute définition), et le MPEG4 *H264* permettant la transmission des programmes sur les écrans mobiles, qui constituent les véritables avancées du MPEG4 par rapport à la génération précédente de normes MPEG2.

Basé sur un codage orienté objet (voir le glossaire technique en annexe III), le MPEG4 améliore d'une manière substantielle les performances de compression des signaux comme le montrent les tableau 4 et 5.

	Septembre 2005	Septembre 2006	Septembre 2007
MPEG 2 HD	12 – 18 Mb/s	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
MPEG4 HD	8,4 – 12,6 Mb/s	6 – 9 Mb/s	5 – 7,6 Mb/s
Gains	30 %	50%	58%

Tableau 4 Evolution des performances des encodeurs HD temps réel (source : Rapport Boudet de Montplaisir Octobre 2004)

Norme	Année de validation	Cibles de la norme/Performance	Principales applications
MPEG2	1994	• Stockage et diffusion de toutes images animées et du son associé • Diffusion SD : 3-6 Mbits/s • Diffusion HD : 18-20 Mbits/s	• Télévision numérique : diffusion de toutes les chaînes actuellement en service • DVD SD
MPEG4	2003	• Encodage orienté-objet • Dans sa version part 10 (H.264), transmission d'images à basse résolution (1/4 VHS) • Qualité SD pour la diffusion : 1,5-3 Mbits/s • Qualité HD pour la diffusion : 9-12 Mbits/s • Mobilité : 128 à 384 kbits/s	• MPEG-4 part 2 est à l'origine du format DivX (films téléchargés sur internet) • séquences vidéo sur internet (produits RealMedia, Microsoft WM9, QuickTime) • A court terme : diffusion numérique par ADSL ou satellite, DVD-HD • A moyen terme : amélioration de tous les usages actuels du MPEG-2

Tableau 5 : Utilisation des normes MPEG 2 et MPEG 4 : source (Rapport Boudet de Montplaisir, 2004)

La famille MPEG de standards de compression des contenus numériques est produite par un groupe de travail créé en 1988 œuvrant sous l'égide de l'ISO (International Standards Organization) et de l'IEC (International Electrotechnical Commission).

Une technologie de compression assure le codage des images et du son et réduit la masse d'information contenue dans les programmes. Il s'agit en réalité d'un algorithme qui permet de quantifier et de coder en unités d'information moins importantes le contenu des programmes (pour plus de détail se reporter au glossaire technique en annexe III).

Eu égard au caractère systémique de la chaîne de l'audiovisuel et de l'interdépendance des composants constituant les trois activités de production, diffusion et de réception, le changement dans la norme de compression augurait du chamboulement de la chaîne de l'audiovisuel en entier.

Ainsi, avec une norme MPEG4 et une transmission haute définition (HD), il convient d'utiliser des équipements de production et des encodeurs (diffuseurs) compatibles HD. Il incombe aussi aux téléspectateurs de changer de décodeur et de se doter d'un écran capable de restituer une qualité d'image HD.

Cet événement, la normalisation du MPEG4 par l'ETSI, est intervenu à une phase où le lancement de la TNT avec l'ancienne norme MPEG2 était imminent.

2-1-2 Les enjeux stratégiques du MPEG4

L'enjeu derrière le soutien de TF1 et de M6 au MPEG4 résidait dans la volonté de barrer la voie aux nouveaux entrants au PAF et à gêner le déploiement de la TNT pour diminuer son attrait.

Le MPEG4 désavantageait les nouveaux entrants à plusieurs titres. Au premier plan se situait le fait qu'une diffusion en HD diminue le nombre de canaux proposés sur la TNT. En effet, une diffusion en HD consomme deux fois plus de ressources qu'une diffusion en définition standard. Il en découle qu'avec les ressources spectrales disponibles le nombre de service était appelé à diminuer drastiquement.

Dans le cas d'un scénario de lancement de la TNT exclusivement en HD, les multiplex ne pouvaient supporter que 3 programmes au lieu de 6. Cette option entraînait par ailleurs l'utilisation du multiplex numéro 5 laissé vacant lors de la planification comme le montre la figure 10 (CSA, 2004).

La coupe était censée frapper en premier lieu les nouveaux entrants puisque les acteurs existants disposaient d'autorisations de droit sur la nouvelle télévision en vertu de la loi de l'audiovisuel de 2000.

La comparaison entre la figure 10 et la figure 11 illustre les répercussions du changement de norme.

R1	R2	R3	R4	R5	R6
TVHD gratuite 1	TVHD gratuite 4	TVHD gratuite 7	TVHD gratuite 10	TVHD payante 1	TVHD payante 4
TVHD gratuite 2	TVHD gratuite 5	TVHD gratuite 8	TVHD gratuite 11	TVHD payante 2	TVHD payante 5
TVHD gratuite 3	TVHD gratuite 6	TVHD gratuite 9	TVHD gratuite 12	TVHD payante 3	TVHD payante 6

Figure 10: Organisation possible des multiplex dans un scénario de diffusion HD avec le MPEG4

R1	R2	R3	R4	R5	R6
France 2	iMCM	Canal+	M6	Concertation en cours	TF1
France 3	Direct 8	i-Télé	M6 Music		NRJ TV
France 5	TMC	Sport+	NT1		Eurosport
Festival	Canal J	Ciné Cinéma Premier	TF6		TPS Star
Arte	Cuisine TV /Comédie	Planète	Paris Première		LCI
LCP	Match TV		AB1		

En grisé : les services payants

Figure 11 : Organisation des multiplex dans un scénario de diffusion en MPEG2 SD

Outre la diminution du nombre de candidats potentiels sur le nouveau média, un passage à la TVHD était de nature à grever le prix d'entrée au PAF. La conversion à la haute définition requerrait un investissement dans des équipements de types caméras, régies et encodeurs compatibles MPEG4 HD.

Cette mesure n'aidait pas la viabilité des nouvelles chaînes dont la survie dépendait de leur capacité à supporter des pertes importantes durant leurs premières années de vie jusqu'à ce qu'elles atteignent la part d'audience leur permettant des revenus publicitaires suffisants.

L'adoption du MPEG4 nécessitait par ailleurs une remise à plat du cadre réglementaire élaboré jusqu'alors et de la planification technique du spectre des fréquences.

Les modifications devaient porter sur les arrêtés techniques de 2001, l'arrêté « Signal » et l'arrêté « Terminal » qui fixaient le MPEG2 comme norme obligatoire de la TNT. En cas de modification de la norme et dans un scénario HD, les autorisations octroyées par le CSA devaient être annulées et un nouvel appel d'offre lancé. Le changement de norme affectait donc sérieusement le calendrier de lancement de la TNT.

Tout semble converger vers le fait que la TVHD, par le truchement du MPEG4, était orientée contre les nouveaux entrants et contre la logique du « TNT pour tous » voulu par le CSA et pourfendue par TF1 et M6. A ce titre, l'épisode des normes s'inscrit dans la continuité de la stratégie des opposants de la TNT qui consistait, faute d'annuler le projet, à le façonner selon leurs intérêts en faisant de sorte que la TNT ne déstabilise pas l'équilibre concurrentiel dans le champ.

L'émergence du MPEG4 a ravivé l'équivocité de la TNT, relançant le débat sur son sens et sur son organisation.

L'impact de l'événement a été très important. Ainsi, deux rapports d'experts ont été commandés le premier à Daniel Boudet de Montplaisir par le Premier ministre, le second au CGTII (Conseil Général des Technologies de l'Information) (voir annexe III). Le MPEG4 a donc relancé la lutte discursive autour de la TNT.

De nouvelles constructions symboliques sont apparues pour légitimer et délégitimer la nouvelle norme. Nous en donnons lecture dans ce qui suit et les situons dans une perspective de construction d'une nouvelle logique que nous désignons par « logique TVHD ».

2-3 La logique TVHD

Cette logique repose sur un choix technique, celui du remplacement du MPEG2 en définition standard par le MPEG4 en haute définition, et sur une construction symbolique qui repose sur deux axes : la technologisation de la TNT et son association avec le critère de la qualité des programmes plutôt que celui de la quantité défendu dans le « TNT pour tous ».

2-3-1 De la quantité vers la qualité

L'avancée majeure mise en avant par les artisans de la logique « TNT pour tous » se situerait essentiellement dans le décuplement de l'offre, arguant que la majorité des Français ne recevaient que 6 chaînes de télévision. Il s'agit de l'argument de la quantité qui pave la voie aux nouveaux entrants.

Le passage à une trentaine de canaux, dont une grande partie seraient diffusées en clair (gratuitement), constituait donc la raison d'être de la TNT.

Cet argument a été remis en cause dans la logique « TVHD » qui privilégiait l'accroissement de la qualité plutôt que celui de la quantité.

Ainsi, contre le sens que donnait la logique « TNT pour tous » d'un consommateur désirant une offre élargie et gratuite, le clan du MPEG4 décrivait plutôt un consommateur en quête incessante de qualité. Ils arguaient par exemple de l'engouement suscité autour des jeux vidéo et des équipements du type home cinéma, de la diffusion des écrans plats et du triomphe du DVD sur le VHS.

Selon cette logique, la définition standard que permettait le MPEG2 n'était pas en phase avec l'esprit de l'époque où le souci des téléspectateurs était plutôt tourné vers plus de qualité et non pas plus de quantité.

« L'existence d'une appétence des téléspectateurs pour plus de qualité est universellement avérée ». ¹

La quantité reste quant à elle associée, pour les partisans de la logique « TVHD », au câble et au satellite, les vecteurs traditionnels des offres élargies, comme en témoignaient, les propos de Patrick Le Lay, PDG de TF1 :

« Ils [les téléspectateurs] veulent la télévision de demain. Pas de nouvelles chaînes, il y en a déjà trop sur le câble et le satellite. Mais ils ont besoin d'images en haute définition, comme c'est déjà le cas en Corée, au Japon et

¹ Rapport Hubert du CGTII 2004 voir annexe III.

aux Etats-Unis. Et ils ont besoin de recevoir des images sur les téléphones portables et organisateurs électroniques, qui arrivent sur le marché avec des écrans de plus en plus lisibles »¹

La logique « TVHD » repositionnait donc le hertzien encore une fois en complémentarité par rapport aux vecteurs existants, le satellite et le câble. Ceci revenait en effet à sauvegarder le cloisonnement de sens entre les vecteurs : la quantité sur le satellite et la rareté sur le hertzien. Avec une telle configuration, les frontières du champ demeuraient hermétiques à l'entrée des nouveaux prétendants et le contrôle des acteurs dominant restait sauf. Le scénario « TVHD » ne laissait pas beaucoup d'espaces de fréquences pour la création de nouvelles chaînes et alourdissait considérablement le ticket d'entrée sur le hertzien.

Cette stratégie de théorisation déconstruisait donc l'argument de la quantité et le remplaçait par celui de la qualité. La déconstruction de la quantité et de la diversité délégitimait l'ancienne norme MPEG2 et créait les conditions pour l'adoption du MPEG4 HD, en préparant les esprits à un tel choix. En effet, au travers de ce nouveau cadre d'interprétation construit par TF1 et M6, les individus dans le champ seraient dans l'attente d'une nouvelle télévision qui leur procure un contenu de qualité, balisant ainsi le terrain à une adoption du MPEG4 et de la TVHD.

2-3-2 La «technologisation» de la TNT

Durant la première période de la construction de sens autour de la TNT, nous avons insisté sur la stratégie des pourfendeurs du projet qui consistait à fournir des arguments techniques et économiques contre la TNT. Cette même stratégie de « technologisation » a été utilisée dans l'épisode de la compétition entre le MPEG2 et le MPEG4 pour soutenir le changement technologique.

Rappelons que par technologisation nous entendons le développement de l'argument selon lequel la télévision devrait être appréhendée essentiellement comme une technologie et une activité économique. Cet argument allait à l'encontre de la vocation que projetait la logique « TNT pour tous » d'une TNT comme progrès culturel et social.

¹ Patrick Le Lay, *Les Echos* 24 juillet 2004

La finalité de cette stratégie qui intervenait sur fond de compétition entre deux technologies était d'imposer des critères d'évaluation techniques et non institutionnels (voir Das et Van de Ven, 2000), eu égard à la supériorité technologique et des avantages que procure le MPEG4 par rapport au MPEG2.

Si le MPEG4 a été associé à la modernité et à une avancée technologique majeure le qualifiant souvent de « norme du futur » et d'un pas franchi dans « la marche technologique », son concurrent, le MPEG2, a été quant à lui décrit, au travers du prisme de la lecture technologiste, comme une « norme du passé », « norme vieillissante », « obsolète » et « en fin de vie »¹, comme le révèlent les déclarations du patron de M6 :

« On monte dans un train à vapeur parce qu'on nous propose un train à vapeur alors qu'on pourrait électrifier la ligne ».

« la norme MPEG4 est à la télévision numérique, par rapport à la norme MPEG2, ce que l'écran plat est au tube cathodique pour les téléviseurs ».²

La logique « TVHD » qui consistait en une offre de TNT de qualité améliorée mais réservée à un nombre réduit d'acteurs, a été aussi soutenue par les fabricants et l'industrie du cinéma.

Le modèle « TVHD » constituait en effet une opportunité pour les premiers par l'ouverture d'un marché de nouveaux décodeurs et d'écrans compatibles avec les standards HD.

Le soutien de l'industrie du cinéma renforçait de même les arguments économiques en faveur du nouveau modèle basé sur la norme MPEG4. La transmission HD a été perçue comme une occasion pour doper la consommation de films à la télévision.

Désormais, avec le texte produit autour du MPEG4, il fallait appréhender la télévision comme une technologie et une activité économique à part entière. Ceci impliquait en effet que les considérations économiques prennent le dessus sur les préoccupations culturelles et sociales assignée traditionnellement à la télévision.

¹ Patrick Le Lay, *Les Echos* 13 Avril 2004 .

² Nicolas de Tavernost : *Le Figaro* 08 Novembre 2004.

Cette stratégie de théorisation et de légitimation du changement de norme plaidait pour une organisation du PAF recentrée autour de ses acteurs existants avec le maintien d'un équilibre entre les différents vecteurs.

2-4 La contre rhétorique des partisans de la « TNT pour tous »

Dans le camp opposé, les partisans de la logique du « TNT pour tous » ont continué à promouvoir le sens de l'avancée sociale et culturelle du projet. Le MPEG2 est cependant devenu un thème dans le discours de ces derniers.

Les partisans de la logique du progrès social se sont investis dans une stratégie qui consistait à focaliser l'attention sur les difficultés et les conséquences inhérentes au changement de norme afin de saper tout discours visant à le défendre et à assurer sa légitimité. Cette stratégie reposait sur une évaluation du nouveau modèle à l'aune des valeurs existantes pour grossir le trait de la rupture.

La survie de la TNT a été érigée comme le problème que le modèle de la TNT et le choix de la technologie de compression devaient résoudre.

Les partisans du modèle « TNT pour tous » se sont investis dans une stratégie de théorisation en montrant comment le MPEG4, contrairement au MPEG2, était nuisible à l'existence même de la TNT.

Les opposants au changement de norme considéraient que le MPEG4 était une norme inachevée, complexe et peu fiable car trop incertaine. Le changement qu'elle augurait était donc décrit comme trop compliqué et lourd de conséquences pour être faisable dans des délais de temps raisonnables.

« La proposition d'introduire un choix entre les deux normes n'est ni plus ni moins prématurée, inopportune et lourde de conséquences. Prématurée car aucun décodeur à la norme MPEG4 ne sera disponible au moment du lancement de la TNT en mars 2005, inopportune car changer la norme au moment du lancement de la TNT créera une situation d'incertitude très nuisible au projet, et lourde de conséquences »¹

¹ Source CSA 2004, Quel modèle pour quelle TNT ?

En faisant la promotion de la TVHD, ses partisans avaient demandé un ajournement du délai de lancement de la nouvelle télévision. En effet, en dépit de sa normalisation par l'ISO, le MPEG4 n'était pas à l'époque une technologie prête à la commercialisation et les adaptateurs MPEG4 n'étaient pas encore disponibles sur le marché avec un prix abordable.

Le changement de norme aurait ainsi retardé et hypothéqué le lancement de la TNT jusqu'à ce que les adaptateurs soient disponibles sur le marché en quantité suffisante et à des prix attractifs.

Le CSA faisait ainsi remarquer que le retard accumulé jusqu'alors et l'incertitude inhérente à l'attente de la commercialisation des nouveaux équipements étaient de nature à diminuer l'attractivité du projet et à compromettre par conséquent sa survie.

A cela s'ajoutait le chantier technique que la substitution du MPEG2 par le MPEG4 rouvrirait avec un nouveau réaménagement des fréquences et une réorganisation des multiplex. Beaucoup d'efforts avaient été consentis jusque là pour planifier les fréquences et amener les acteurs à changer de canaux. Il s'agissait d'un processus très lourd qui avait déjà pris beaucoup de temps par le passé et causé beaucoup de tensions et d'imbroglios juridiques, notamment le recours du CSA au Conseil d'Etat pour obliger TF1 et M6 à déplacer leurs fréquences.

A cette lourdeur technique, s'ajoutaient des conséquences juridiques et administratives très importantes. Le changement de norme aurait nécessité l'amendement des textes législatifs et réglementaires existants¹ ainsi que l'annulation des autorisations accordées jusque là par le CSA. La TNT auraient ainsi dû recommencer de zéro.

Contre cette incertitude et les risques de voir la TNT repartir dans des conciliabules interminables, le MPEG2 se présentait comme une norme stable, fiable, consensuelle et garante d'une TNT prête à l'emploi.

"Seule la norme MPEG2, norme universelle, mature, développée par tous les pays qui se sont lancés dans la TNT, est conforme au choix du législateur de 2000, comme de 2004, ainsi qu'à la ligne claire et indépendante, affirmée avec constance par le Conseil supérieur de l'audiovisuel (CSA)² .»

¹ La TNT a fait l'objet de l'élaboration de nombreux textes de lois et d'arrêtés techniques dont l'arrêté « terminal » et l'arrêté « signal » de 2000 qui fixent la norme MPEG2 comme obligatoire pour la TNT

² Groupement TNT pour tous *Le Figaro* 19 octobre 2004

De surcroît, il était avéré que la TVHD limiterait l'entrée de nouveaux acteurs sur le vecteur de l'audiovisuel au profit des acteurs historiques capables de s'adapter rapidement à une diffusion en Haute Définition (HD). Moins d'espace pour de nouveaux entrants revenait aussi à réduire le nombre de chaînes gratuites au bénéfice des chaînes payantes.

Le scénario, conçu et communiqué par le CSA, montrait que le modèle TVHD réservait 12 chaînes gratuites dont trois seraient préemptées au profit de TF1, M6 et Canal + et au moins six pour le service public. La réduction des espaces était de nature à remettre en cause le choix le plus important de la TNT française : compter sur les nouveaux entrants et la gratuité pour faire réussir la TNT.

Le modèle TVHD a été aussi évalué à l'aune de la rhétorique humaniste qui sous-tendait la logique de la « TNT pour tous » par rapport au thème du téléspectateur. Le basculement vers la TVHD nécessitait en effet un écran compatible avec le nouveau standard dont le prix restait jusqu'à maintenant assez prohibitif. Cet élément était de nature, selon les partisans du modèle « TNT pour tous », à freiner l'adhésion des téléspectateurs au projet de la TNT et à pervertir son idéal de gratuité. Le TVHD transformait selon les termes du CSA la TNT en « un loisir de nantis ».

« Il faudrait renouveler le parc de télévisions avec des appareils coûtant entre 3.000 et 6.000 euros. Alors que dès aujourd'hui, grâce à l'achat d'un décodeur coûtant entre 70 et 100 euros, les Français peuvent accéder à la télévision numérique sans changer de poste ». ¹

« Le choix de la norme MPEG4 aurait menacé l'essence même de ce grand projet d'intérêt général qu'est la TNT, celle-ci se devant d'être simple dans son utilisation et sa réception et peu onéreuse pour le téléspectateur »².

La contre rhétorique a par ailleurs consisté en une accentuation de la politisation du « TVHD », renvoyant l'événement MPEG4 à une réalité de manœuvres politiques de la part de TF1 et de M6.

¹ CSA 2004 , Quelle norme pour quel modèle.

² Dominique Baudis : *La lettre du CSA* Novembre 2004

La politisation du changement visait à lui ôter le sens d'intérêt général et à focaliser l'attention sur les intérêts personnels de ses auteurs.

En effet, pour les nouveaux entrants, toutes les actions de TF1 étaient des manœuvres politiques visant à préserver sa domination sur l'industrie.

« Si le gouvernement choisit le MPEG 4, une norme utilisée nulle part ailleurs, c'est qu'il privilégie l'intérêt privé de quelques-uns au détriment de l'intérêt général. Dans ce dossier de la TNT, TF1 cherche uniquement à maintenir sa position de monopole »¹

3 Conclusion et synthèse du chapitre sur la construction des logiques institutionnelles

L'idée fondamentale sur laquelle repose la théorie néo institutionnelle se situe dans l'assertion selon laquelle l'organisation d'un champ est tributaire de la logique institutionnelle qui le régit. Le tableau 6 présente d'une manière claire les logiques construites lors du déploiement de la TNT.

L'objectif de l'analyse discursive, effectuée sur la base du cas du déploiement de la TNT dans le PAF, a été d'identifier et de cerner le sens construit par les différents acteurs impliqués dans le processus de déploiement de la TNT et l'organisation du champ à laquelle il renvoie.

L'analyse montre que le trait d'organisation le plus controversé a été celui des frontières du champ et de la composition des acteurs. Le PAF était jusque là un champ fortement hermétique à cause du contrôle qu'exerçaient Canal+, TF1 et M6 sur le satellite et à cause de la rareté des fréquences sur le hertzien.

Grâce à un ensemble de choix technologiques et réglementaires d'un côté et des constructions symboliques de l'autre, le CSA et les prétendants au PAF ont pu construire une logique institutionnelle qui légitime le déverrouillage du champ. Cette logique présentait la TNT comme un progrès culturel et social inéluctable qui démocratisait la télévision auprès de la majorité des Français en leur présentant une offre étoffée (argument de quantité) et gratuite.

¹ Marc Pallain, *AFP* (Agence France Presse) le 20 Octobre 2004

L'entrée de nouveaux acteurs était dès lors présentée comme une incarnation de ces constructions symboliques.

Cependant, les processus de construction des logiques institutionnelles dans des situations d'équivocité et en présence d'intérêts divergents, à l'instar de la TNT avec l'opposition entre acteurs existants et nouveaux prétendants, sont par essence conflictuels. Ainsi, au travers de la présentation des constructions discursives des opposants à la TNT, nous avons pu mettre en évidence cet aspect conflictuel.

Les acteurs qui contrôlaient le PAF, ont pris part à la lutte discursive qui s'est polarisée autour des frontières du champ en essayant de délégitimer le projet dans un premier temps et de lui infuser une logique concurrente au cours de l'épisode des normes de compression.

La stratégie principale du camp des pourfendeurs de la TNT a été basée sur la formulation d'arguments technologiques et économiques afin de délégitimer le sens de progrès social et culturel et amener à évaluer la TNT en tant que technologie redondante par rapport au câble et au satellite et dont la faisabilité technique et la viabilité économique étaient sujettes à caution. En récusant la TNT, les acteurs existants visaient à garder la structure du champ invariante et à sauvegarder par ricochet leur position sur le marché de la publicité.

En 2004, à quelques mois du lancement de la TNT, TF1 et M6 ont changé de stratégie dans le façonnage de la logique institutionnelle de la TNT et ont élaboré une logique concurrente à la « TNT pour tous ». La logique élaborée projetait une organisation du champ dans laquelle les nouveaux entrants n'avaient pas de place.

Ce développement montre donc les liens entre la construction de sens et le discours d'une part et la construction de sens et la projection d'intérêts par les acteurs sur l'organisation du champ d'autre part.

Il laisse entrevoir par ailleurs l'utilisation stratégique du discours qui consiste en la construction d'espaces sémantiques et d'associations cognitives dans lesquels divers scénarios de l'organisation du champ viennent se nicher.

Tableau 6 : Synthèse des logiques institutionnelles de la TNT

Logique	Acteurs	Choix techniques	Constructions symboliques	Scénario d'organisation du PAF
La logique « TNT pour tous »	-CSA -Service public -nouveaux entrants (NRJ, Bolloré, Lagardère, Seydoux, AB group)	-allocation des fréquences par service -norme de compression MPEG2 -assouplissement de la loi anti-concentration -décret « must carry » -ouverture des la publicité aux secteurs dits interdits	-L'inéluctabilité de la TNT -La TNT incarne la libération du secteur met fin au contrôle de TF1 et M6 -La TNT est un progrès social qui met fin aux inégalités sociales face à la télévision	-Entrée de nouveaux acteurs -Gratuité de l'offre
La contre rhétorique	-TF1 -M6 -Canal + -industrie du câble	-allocation des fréquences par multiplex -promotion de la télévision sur IP	-La TNT est une technologie avant tout -La faisabilité de la TNT est compromise -Les nouveaux acteurs sont incapables de créer des chaînes viables -La TNT est dangereuse pour la création	-Maintenir l'organisation actuelle du champ et renforcer la position des acteurs existants.
La Logique TVHD	-industrie du cinéma	-remplacer le MPEG2 par le MPEG4 -retarder d'un an le lancement de la TNT -utiliser le multiplex R5	-la valeur ajoutée de la TNT réside dans la qualité -la TVHD est une évolution technologique naturelle et inéluctable	

Chapitre 8 -Modélisation des stratégies discursives dans le déploiement de la TNT

Dans le chapitre précédent nous avons présenté les constructions discursives qui ont présidé à l'élaboration des logiques institutionnelles projetées sur la TNT française.

L'analyse discursive a permis de montrer que l'enjeu majeur de la lutte discursive autour de la logique institutionnelle du PAF résidait dans deux points : le premier portait sur la légitimation du bien-fondé de la TNT, face à l'éventualité de ne pas lancer le projet défendue par TF1 et M6 ou à la promotion de la télévision sur IP au détriment de la TNT. Le second point concernait la détermination des frontières du champ avec l'épineuse question : faut-il ouvrir ou pas les frontières du champ à de nouveaux acteurs ? Deux réponses contradictoires ont été apportées à cette question : celle de la logique de la « TNT pour tous » qui défendait l'entrée de nouveaux entrants et celle de la logique « TVHD » qui dépeignait une TNT qui renforçait les positions des acteurs existants.

Ce processus de construction discursive a ainsi été fortement imprégné des intérêts politiques des acteurs. Ainsi, la construction des logiques s'est polarisée autour de deux groupes d'acteurs : le premier, composé du CSA et des nouveaux entrants, défendait la TNT et l'entrée de nouveaux acteurs, l'autre groupe, mené par les acteurs existants, récusait le principe même du lancement de la TNT et encore plus fortement l'entrée de nouveaux acteurs.

Dans ce deuxième chapitre de résultats, nous partons de l'hypothèse que la construction des logiques institutionnelles autour de la TNT, identifiées précédemment, est le produit de processus stratégique de maniement du discours. L'objectif de ce travail est en effet la modélisation de l'utilisation stratégique du discours dans un processus de changement institutionnel.

Le lancement de la TNT relève à ce titre d'un changement institutionnel dans lequel des acteurs mû par des intérêts divergents se sont investis dans des processus d'élaboration de logiques institutionnelles alternatives.

Nous avons défini les stratégies discursives, dans le troisième chapitre comme des actions sur le discours et par le discours, consistant à organiser un ensemble cohérent de textes afin d'agir sur les cadres mentaux d'une audience pour orienter son interprétation de la réalité dans une direction qui converge avec les intérêts du producteur de discours. Ce faisant, les stratégies

discursives permettent de construire, de déconstruire ou d'exploiter des espaces sémantiques et cognitifs dans le dessein de légitimer un projet de changement.

Au cœur du concept de stratégies discursives réside un processus fondamental, celui de l'action organisatrice. La dimension stratégique du discours consiste dans son organisation, qui va porter et légitimer le changement. L'organisation se traduit par la cohérence du discours produit à trois niveaux, comme le soulignent Tomlin et al., (1997 : au niveau global du texte ou de la logique, au niveau épisodique d'un ensemble de propositions et au niveau local des propositions. La proposition est la structure irréductible du discours qui exprime, à travers l'agencement de mots ou de phrases, un sens donné au tour d'un thème particulier.

Au plan méthodologique, ce travail procède en premier lieu par l'identification des structures de discours aux trois niveaux global, épisodique et local. Il s'attache en deuxième lieu à identifier et à modéliser les actions par lesquelles ces structures ont été organisées.

Ces actions sont considérées comme les actions symboliques par lesquelles les acteurs influencent et portent le changement institutionnel.

Afin de permettre une vision globale des actions sur le discours et par le discours, nous commencerons dans une première étape par analyser les constructions discursives produites autour de la TNT ainsi que celles déjà existantes dans le champ de l'audiovisuel.

Dans une deuxième étape, nous présenterons dans le cadre d'un modèle de stratégies discursives, une description des contenus des constructions discursives ainsi que les actions entreprises par les acteurs qui ont permis leur organisation et assuré leur cohérence.

1 Les structures discursives des constructions symboliques autour de la TNT et dans le PAF

Le point de jonction entre la théorie néo institutionnelle et l'analyse critique du discours se situe dans la prépondérance des connaissances et de la cognition sociale dans la structuration de la réalité. Le discours considéré à la fois comme structure et comme action et interaction incarne les diverses opérations possibles sur les connaissances sociales allant de la création, à l'objectivation, à la schématisation, à l'organisation, etc.

Ainsi, en retour, la réalité peut être appréhendée au regard des constructions discursives qui la composent et des processus discursifs qui participent à sa reproduction et à sa transformation.

Le changement institutionnel peut dès lors être analysé comme interaction entre les structures discursives existantes et les constructions discursives émergentes qui portent un scénario de changement.

Cette perspective conduit donc à une analyse discursive de la structure existante du PAF et à une analyse des logiques institutionnelles construites autour de la TNT et de ses sous éléments.

Ce rapport permet d'identifier en premier lieu la relation entre le texte produit, matérialisé par la logique institutionnelle, et les textes qui constituent les logiques existantes qui renvoient aux sens et aux schémas cognitifs portés par les acteurs. Il s'agit ici de la dimension interactive de la production de discours qui met en rapport un locuteur et une audience.

Ceci revient à chercher comment la TNT est présentée, théorisée et expliquée dans un champ qui est, rappelons-le mature et structuré par plusieurs logiques. Cette question est particulièrement importante au regard de la légitimation, dans laquelle l'audience, envers qui est orienté le discours et qui est déjà socialisée et porteuse de schémas cognitifs, joue un rôle crucial.

1-1 Les constructions discursives dans le PAF

Ce paragraphe revient sur l'analyse historique effectuée dans le sixième chapitre dans le but de rappeler les ordres discursifs qui structurent le champ de l'audiovisuel.

Nous avons insisté au tout début de ce travail sur la double facette de la télévision en tant que contenant et contenu. Le contenant renvoie à la dimension technologique et économique du champ alors que le contenu décrit plutôt l'aspect des programmes et du discours diffusés par la télévision.

L'évolution du champ de la télévision montre que ce dernier est passé par trois grandes périodes dans lesquels deux systèmes de gouvernance, l'un basé sur le contrôle par l'Etat de la chaîne de l'audiovisuel, le deuxième sur la participation des acteurs privées, se sont confrontés durant les trois périodes.

La confrontation des deux systèmes de gouvernance a été le résultat de l'activation de trois types de discours : un discours culturel (sur l'aspect contenu), un discours technologiste et économiste (sur l'aspect contenant) et un discours sur les libertés (de l'information, du

citoyen à choisir les programmes). Ces trois discours incarnent des stocks de connaissances enfouies dans le PAF.

Ainsi, durant les trois périodes (le modèle étatiste, le modèle post-étatiste et la période de la déréglementation), le système de gouvernance adopté a été légitimé par le maniement et la combinaison de ces trois types de discours.

Le discours culturel est lié au contenu de la télévision et aux différentes missions qui lui sont assignées, à savoir divertir, informer et éduquer les masses. Ces missions donnent à la qualité de la programmation de la télévision et à son accessibilité une dimension cruciale. Ces éléments ont nourri beaucoup de débats sur le rôle de la télévision dans la société et sur sa place dans les politiques de l'Etat en matière culturelle mais aussi en matière d'information et de sauvegarde du pluralisme. Ce discours s'est étoffé ces dernières années, suite à la mondialisation de la culture, d'un discours sur la sauvegarde de la culture française en vertu du principe de l'exception culturelle. Les choix d'ordre économique ou technologique concernant la télévision sont ainsi toujours soumis aux débats sur le contenu.

Le deuxième type de discours qui a structuré le PAF durant les trois périodes est le discours technologique et économique. La télévision est reçue par la quasi-totalité des citoyens, elle est donc une activité de masse à laquelle les Français consacrent beaucoup de temps (environ 3 heures et demie par jour). Elle constitue ainsi un marché significatif pour les équipementiers grand public ainsi qu'au secteur de la production des œuvres. Ces secteurs adjacents au champ de l'audiovisuel influencent et sont influencés par les choix faits en matière de télévision. Le discours a toujours poussé vers plus de libéralisme dans la télévision et vers plus d'innovation. En effet, les secteurs technologiques adjacents à l'audiovisuel étant soumis à la concurrence et à des crises dans leurs propres industries tendent à répercuter l'onde de choc dans le champ de l'audiovisuel. La course à la TVHD dans les années quatre-vingt et la concurrence nipponne dans l'industrie des équipements grand public sont des exemples parmi tant d'autres de l'interrelation entre ces champs.

Le dernier type de discours, celui des libertés, n'est pas directement lié ni à l'aspect contenu ni à l'aspect contenant de la télévision ; il est plutôt lié aux schèmes de leur contrôle et aux schèmes qui déterminent leur accès. Eu égard aux enjeux politiques et culturels de la télévision et à son caractère de masse, celle-ci est un terrain naturel du discours sur la liberté.

Ce discours a été à titre d'exemple beaucoup utilisé contre le contrôle de l'Etat gaulliste sur l'information à la télévision.

Rappelons que jusqu'à l'époque de la déréglementation et même pendant cette époque, l'Etat exerçait un contrôle étroit sur le contenu de la télévision mais aussi sur le contenant en assignant lui-même les fréquences du spectre.

Depuis, des transformations majeures ont survenu dans les schèmes de régulation du secteur avec la création d'une autorité administrative indépendante à qui l'Etat a délégué beaucoup de prérogatives au nom de la libéralisation du secteur.

Le discours sur la liberté est donc fondé sur une construction particulière et contingente au contexte qui consiste à désigner dans tout rapport de force ou d'échange inégal un « opprimant » et un « opprimé ».

Ainsi, ce discours pourrait s'appliquer dans le champ de la télévision à beaucoup de rapports comme ceux entre les acteurs privés et l'Etat, entre le téléspectateur et le diffuseur (qu'il soit le service public ou une chaîne privée) ou encore entre les acteurs privés déjà installés et les prétendants). Il possède dès lors une dimension et une portée politique.

Ces trois discours sont ainsi inhérents à la nature même de l'activité du champ de l'audiovisuel. Ils ont constitué tout au long de l'évolution de ses logiques d'organisation des stocks de sens. Ils ont donc fourni les « building blocks » des logiques institutionnelles et des processus de légitimation.

Ces discours ont par ailleurs été sources et objets des contradictions institutionnelles du PAF. Le discours culturel a été en effet par exemple utilisé pour freiner le développement de certaines technologies comme le câble sous Giscard, par crainte de voir les missions de la télévision dévoyées par la logique mercantile des chaînes privées. La raison d'être du discours culturel se situe au demeurant dans une forme de résistance au discours libéral et marchand qui entend le soustraire au nom d'un statut d'exception au jeu du marché.

Le discours technologiste et économiste n'a-t-il pas fustigé la crispation française sur les questions ayant trait à la culture, en témoignent les propos incendiaires tenus par l'un des

anciens magnats des médias Jean-Marie Messier quand il a lâché que « l'exception culturelle¹ française est morte² .»

Ces trois discours constituent donc les trames saillantes de sens qui traditionnellement entourent la télévision et ses enjeux en France. Ils constituent sous la forme de configurations et de combinaisons diverses la grille de lecture à travers laquelle la réalité dans le PAF est comprise et perçue.

D'autres part, l'avènement de la TNT, nous l'avons vu, s'est accompagné de productions de logiques institutionnelles divergentes et contradictoires par le maniement du discours. Nous analyserons dans ce qui suit les discours constitutifs de ces logiques en vue d'identifier leurs rapports et leurs interactions avec les ordres de discours existants dans le PAF.

1-2 Les structures discursives des logiques institutionnelles produites autour de la TNT

Dans ce paragraphe, nous appréhendons les logiques institutionnelles comme un ensemble de textes organisés, cohérents et hiérarchisé.

L'analyse de discours que nous avons mené sur les textes collectés a permis d'identifier la structure suivante au sein des logiques institutionnelles. Les logiques figurent le niveau de cohérence global, elles sont composées de répertoires eux-mêmes composés de propositions.

Les répertoires portent les différents sens projetés sur l'objet émergent construit au travers du discours. L'unité la plus petite constitue la proposition qui comprend un thème ou un objet discursif et un processus de théorisation qui décrit et présente le sens construit autour du thème choisi. Les répertoires sont des agrégations de ces propositions.

Nous analysons ainsi les structures discursives qui portent un projet et un scénario particulier de changement par rapport au modèle composé de répertoires discursifs, de thèmes et de processus de théorisation. Cette structure éclairera les stratégies discursives qui organisent et assurent la cohérence de cette structure.

¹ Le terme d'exception culturelle est né en 1993 quand la France a obtenu l'exclusion des œuvres de production de l'audiovisuel des compétences du GATT. (source : *la lettre du CSA* Janvier 2002 : p 2).

² Déclaration de Jean Marie Messier, ex-PDG de Vivendi Universal, en Décembre 2001. Le groupe Vivendi Universal contrôle la chaîne payante Canal+ à qui incombent de fortes obligations en matière de financement du cinéma français, chose qui a été fustigée par l'emblématique ex-PDG du groupe.

1-2-1 La logique « TNT pour tous »

Cette logique défend d'une part l'existence de la TNT en tant que vecteur autonome indépendant des intérêts des acteurs existants et défend d'autre part l'entrée de nouveaux venus.

La trame qui assure la cohérence de cette logique réside dans une rhétorique humaniste qui présente la TNT comme un progrès culturel et social s'inscrivant dans le sens de l'intérêt général.

Trois types de discours ont été mobilisés dans les constructions symboliques autour de ce principe organisateur, renvoyant chacun à un répertoire de sens qui définit et légitime la TNT. Nous les avons identifiés à partir des propositions qui constituent la logique « TNT pour tous » selon leurs ressemblances.

1-2-1-1 Les textes dans la logique « TNT pour tous »

Les trois types de discours ou de répertoires discursifs qui constituent la « TNT pour tous » sont l'émanation d'une cohérence épisodique aux niveaux de plusieurs propositions qui renvoient ainsi à un sens similaire autour de thèmes apparentés.

Il s'agit du discours technologique, du discours social et du discours politique.

*** Le discours technologique**

Ce discours véhicule le sens de l'inéluctabilité de la TNT eu égard à l'évolution quasi générale des technologies de numérisation et des opportunités industrielles et technologiques qu'elle offre. Dans un contexte où la numérisation est décrite comme une vague déferlante qui n'épargne aucun domaine dans les secteurs des médias et des télécommunications, numériser la télévision apparaît donc comme une évolution naturelle issue de cette généralisation.

La TNT promet donc de s'aligner sur les standards de qualité et de quantité devenus désormais légion dans l'ère de la numérisation. La généralisation du DVD et sa victoire sur le VHS, le numérique qui dame le pion à l'argentique dans le domaine de la photo, les formats mp3 dans la musique constituent des exemples de ces tendances invoquées dans le discours des partisans de la logique « TNT pour tous ».

C'est donc une délégitimation simple de l'ancienne technologie analogique présentée comme anachronique et désuète.

Cette marche est d'autant plus inéluctable et naturelle qu'elle est adoptée par la majorité des grands pays en Europe, en Asie et outre Atlantique. La fin de la transmission en analogique est ainsi devenue un événement important qui occupe les agendas des régulateurs dans ces pays.

Les pressions des télécommunications ont également contribué à un rapide dénouement du dossier de la numérisation du hertzien dans les pays concernés.

Le discours technologique a par ailleurs mis en avant l'opportunité que représente la TNT pour l'industrie des équipements. Celle-ci a été un thème pivot dans le discours technologique de la « TNT pour tous ». Le changement du parc de téléviseurs et la commercialisation d'un nombre important d'adaptateurs nécessaires pour capter les nouveaux programmes dépeint une réelle opportunité qui se présente pour les industriels français. Le hertzien constitue un vecteur de masse par excellence et tout changement dans la chaîne de l'audiovisuel se répercute sur l'activité de réception qui touche un nombre très important de consommateur.

Ainsi, ce discours technologique est fortement mâtiné des accents d'un changement d'intérêt général souvent associé à la TNT par ses partisans et contesté par ses détracteurs.

* Le discours social

Le discours technologique aux accents d'intérêt général a été renforcé par les deux autres types de discours qui constituent la logique « TNT pour tous ».

En effet, le discours social, deuxième répertoire discursif de la « TNT pour tous », a largement contribué à imprégner la TNT de son sens social et humaniste.

Le discours social a construit un espace sémantique autour des inégalités sociales devant la télévision en opposant des catégories cognitives comme le gratuit et le payant ou encore la diversité des programmes sur le satellite et leur rareté sur le payant.

Ce discours s'attaque et problématise donc des associations de sens et de valeurs dans le PAF autour des différents vecteurs. Le satellite et le câble sont les vecteurs qui offrent le plus de chaînes : ils sont de ce fait associés à la quantité et à la diversité de l'offre. Le terrestre, eu égard à la rareté du spectre, offre quant à lui depuis les années quatre-vingt uniquement six chaînes. La portée de la problématisation de l'enjeu social est basée sur le mode d'accès à ces différents vecteurs. Contrairement au satellite et au câble dont l'accès est payant, le hertzien décline ses chaînes en mode gratuit. Comme ce dernier est reçu par la grande majorité des

Français, il se trouve donc que l'offre multi-chaînes et la diversité sont l'apanage de ceux qui possèdent des abonnements.

Le discours bâtit tout son sens sur l'association entre le payant et la quantité qu'il a présenté comme une inégalité sociale devant la télévision.

Gratuité, quantité, et prix des équipements ont dès lors constitué les thèmes majeurs du discours social donnant à la TNT le sens d'un progrès social.

*Le discours politique

Le troisième discours avancé dans la logique «TNT pour tous » est de nature politique. Il s'attaque à la position dominante de TF1 et M6 sur le marché et à leurs refus et tentatives de bloquer le projet, affirmant davantage le sens d'intérêt général du projet.

En effet, confortablement installés dans le PAF depuis sa déréglementation, les deux acteurs privés profitent du verrouillage du hertzien mais aussi du satellite qu'ils contrôlent avec Canal+.

Une telle situation a pendant longtemps barré la route à des prétendants à l'édition de nouvelles chaînes dans le PAF. Ceci a créé un état d'inégalité des chaînes privées dans l'accès au marché. L'imprégnation de la TNT de la logique « TNT pour tous » lui donne ainsi le sens d'une lutte de libération du PAF en revendiquant un accès équitable au marché et en défendant l'entrée de nouveaux venus.

Cet état de fait a été accentué par la création en juin 2002 d'une association entre les trois acteurs privés du PAF pour faire front à la TNT, par le refus de coopération de TF1 et de M6 au réaménagement des fréquences et par l'épisode des normes MPEG4 versus MPEG2.

La TNT était donc censée se nicher dans cet espace sémantique construit autour d'une révolution technologique qui profite à l'industrie française des équipements, qui réduit l'inégalité sociale qui frappe la majorité des Français et met fin à la domination de TF1, M6 et Canal+ sur le PAF. Il existe ainsi une trame commune qui lie ces trois répertoires et qui donne à la logique « TNT pour tous » sa cohérence et la synthèse de son sens qui réside dans la présentation de la TNT comme un progrès économique et social d'intérêt général (voir Figure 12).

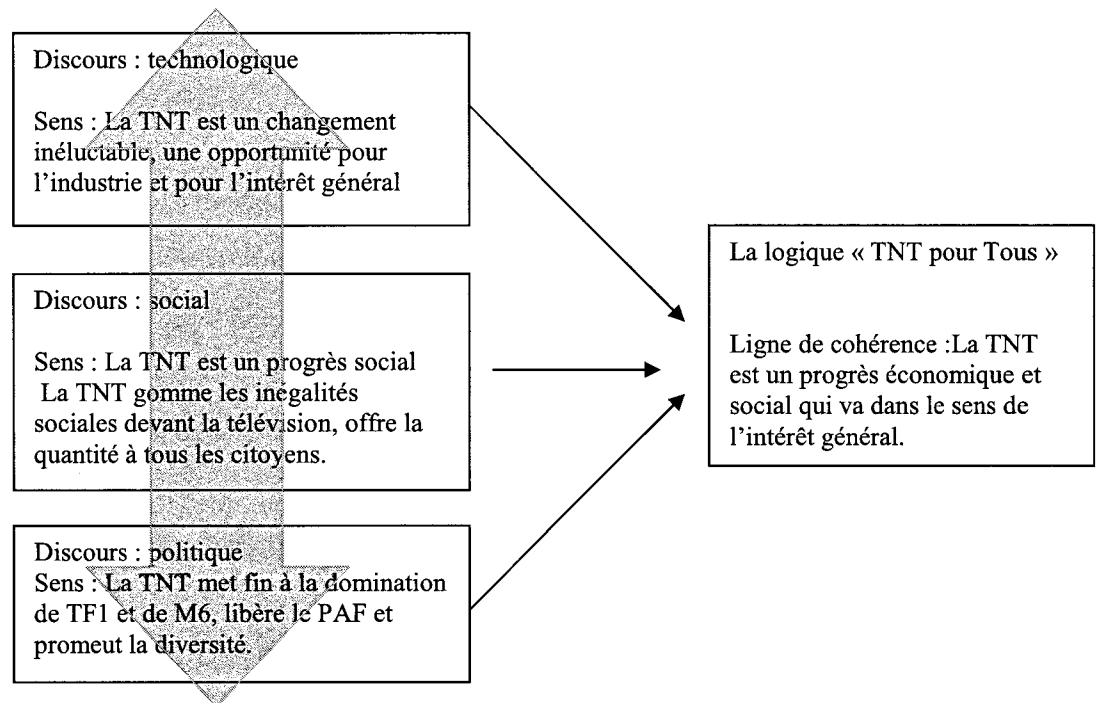


Figure 12 Cohérence globale : Les répertoires de la logique « TNT pour tous »

Le sens supporté par les trois répertoires discursifs décrits ici est véhiculé par des unités discursives d'un degré moindre dans la hiérarchie des structures discursives. Il s'agit de propositions qui constituent des unités discursives irréductibles. Les répertoires sont une agrégation des propositions.

1-2-1-2 Les propositions

Les propositions sont les unités irréductibles de discours. Elles constituent par ailleurs des événements qui déclenchent les pratiques discursives de diffusion et de consommation du discours.

Nous allons passer en revue les différents thèmes et objets de la logique « TNT pour tous » ainsi que les différents processus de théorisation utilisés pour infuser aux thèmes le sens projeté par les producteurs de discours.

Chaque répertoire est constitué de couples thèmes/sens proches qui révèlent la cohérence épisodique du répertoire.

C'est au niveau des propositions que l'auteur infuse le sens aux thèmes discursifs qu'il choisit pour construire et légitimer la logique qu'il défend. Une proposition peut inclure un ou plusieurs thèmes qui peuvent être de la sorte liés et associés par divers processus de théorisation.

A titre d'exemple, le répertoire technologique est constitué de thèmes comme l'industrie française des équipements, la TNT elle-même, les avantages techniques de la TNT, la norme MPEG2, la norme MPEG4, le calendrier ou la télévision haute définition.

Dans le paragraphe précédent, nous avons indiqué dans la description du répertoire technologique que l'industrie des équipements a été présentée comme une grande gagnante de la migration vers la TNT. Ce sens a été construit de plusieurs manières en utilisant plusieurs processus de théorisation.

Une façon de présenter ce sens a consisté dans la construction de couples problèmes-solutions. Le problème construit a été le retard de l'industrie française et ses difficultés et la solution à ce retard consiste dans la TNT. D'autres processus ont été par ailleurs utilisés comme la comparaison, l'établissement de relations de causes à effets, ou l'association de valeurs.

Dans le discours social, le thème le plus prégnant a été le téléspectateur. Plus encore, la logique du « TNT pour tous » a produit une nouvelle construction discursive qui est celle du téléspectateur ne voulant pas s'abonner et qui serait demandeur de plus de chaînes avec une meilleure qualité. L'inégalité sociale devant la télévision a été dès lors théorisée comme un problème qu'une nouvelle offre étoffée et gratuite est de nature à résoudre.

De même, lors de l'épisode de la compétition entre les deux normes MPEG2 et MPEG4, le répertoire social a servi à présenter la TVHD comme un loisir de nantis. La stratégie discursive a consisté à discourir sur le surcoût qu'engendre le changement de norme pour le consommateur.

Le thème peut désigner aussi un acteur en particulier, à l'instar du répertoire politique. C'est ainsi que l'attitude des acteurs privés a été théorisée comme une manœuvre en vue de protéger leurs intérêts dans le champ.

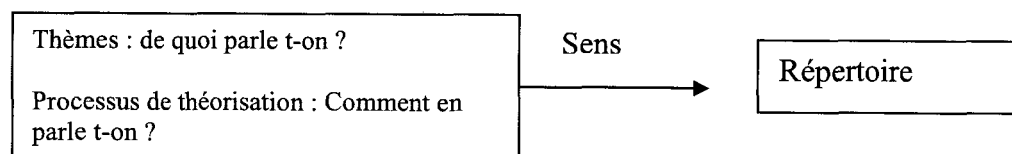


Figure 13 Structure d'une proposition

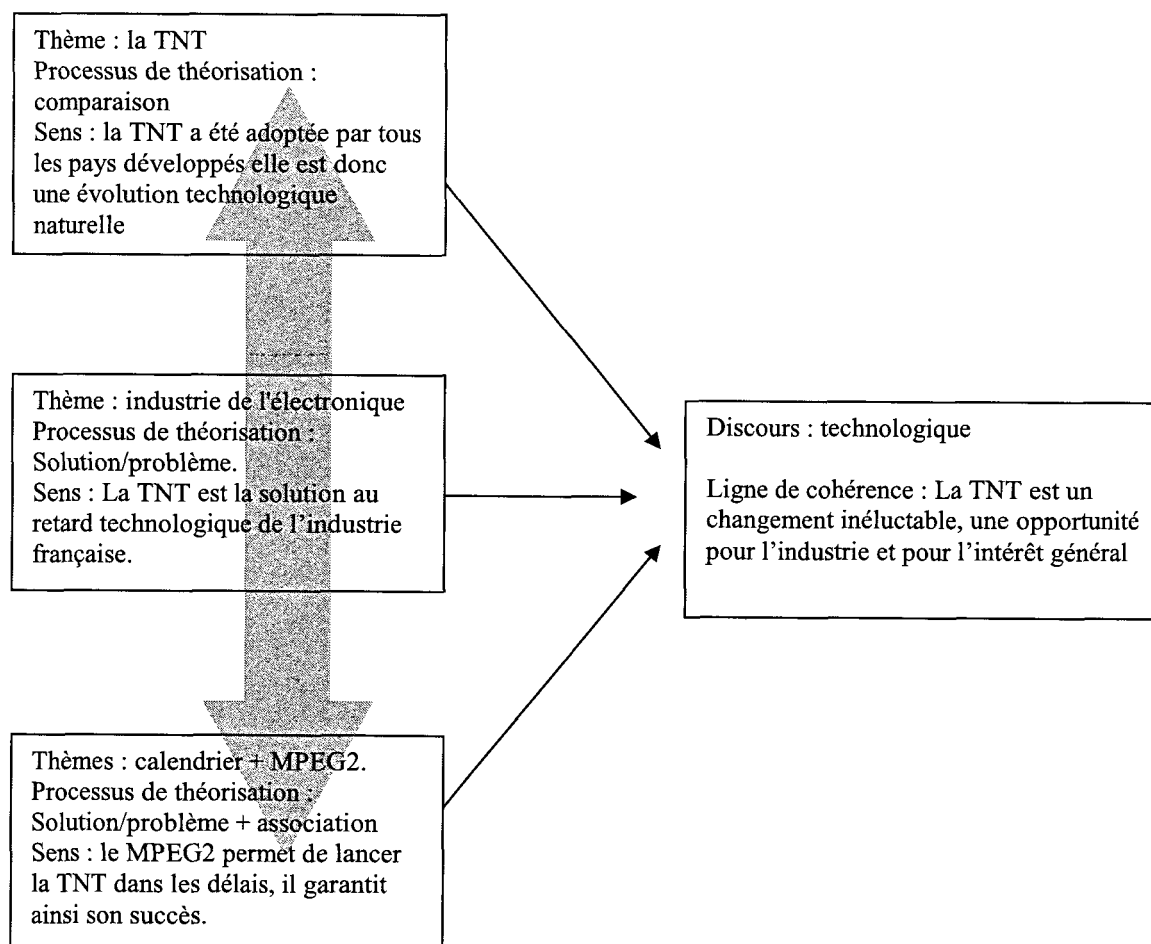


Figure 14 La cohérence épisodique au niveau d'un répertoire

1-2-2 La rhétorique anti-TNT et la logique TVHD

La production de ces deux constructions symboliques a suivie deux phases. Pendant la première, il s'est agit de produire une contre rhétorique à la logique « TNT pour tous » afin de délégitimer la TNT. Dans la seconde période, le camp des opposants annonce son ralliement

au projet et propose une logique alternative construite suite à l'apparition d'un événement de l'environnement sur la base d'une nouvelle norme de compression.

Néanmoins, les deux logiques sont apparentées à une même rhétorique et servent le même objectif, à savoir considérer la TNT comme une technologie qui doit obéir à une évaluation technique avant tout. Ceci nécessite bien évidemment de déconstruire le sens de la « TNT pour tous » qui présente la TNT comme un progrès social avant tout.

Quatre types de répertoires discursifs ont été construits par les opposants à la TNT : un discours technologique, un discours économique, un discours culturel et un discours politique.

1-2-2-1 Les types de discours anti-TNT

*** Le discours technologique**

Discours rémanent lors de toute transformation de la chaîne de l'audiovisuel, le discours technologique a été naturellement convoqué par les opposants à la TNT. Pourtant le répertoire produit et les thèmes choisis ne véhiculent pas le même sens que dans leur utilisation par les défenseurs de la TNT.

La TNT est en effet présentée comme vouée à de graves difficultés techniques engendrées par un processus très complexe et incertain. Dissociant le numérique du terrestre, et invoquant que le numérique est présent sur d'autres vecteurs, ce répertoire projette le sens d'un vecteur redondant sans réelle valeur ajoutée dans le PAF.

Planter le décor d'une technologie devant être évaluée selon des critères techniques prépare les esprits et crée l'espace sémantique dans lequel les difficultés techniques de la TNT prennent sens.

Cependant, dans la deuxième période qui a marqué la production de la logique « TVHD », le discours technologique s'est transformé en un discours positif fondé plutôt sur la légitimation de la TNT après l'avoir contesté.

Ce revirement incarne ainsi un changement dans l'instrumentalisation du discours selon les intérêts de son producteur. En effet, bien que se situant dans le même ordre discursif, celui du discours technologique, le sens produit par les opposants de la TNT a été différent. Ceci montre au passage l'importance du jeu d'intérêt dans le processus de construction discursive du changement institutionnel.

Les arguments plaidant en faveur du remplacement du MPEG2 par le MPEG4 prônent de traiter la TNT comme une technologie et de l'évaluer comme telle eu égard à la supériorité technique du MPEG4.

***Le discours économique**

L'argument principal entonné par les acteurs existants consistait à avancer que la TNT est un projet ruineux pour le PAF et pour les secteurs adjacents comme le cinéma. La viabilité du projet, ainsi que la capacité des nouvelles chaînes à survivre, du fait de l'atonie du marché publicitaire, sont ainsi mises en doute.

Trop ruineuse, la TNT est ainsi dépeinte comme un réel danger et une menace pour le PAF et pour le cinéma car une baisse du chiffre d'affaire des grands groupes obérerait leur capacité à investir dans des productions françaises.

L'association du cinéma et de l'exception culturelle a amplifié ce sens de dangerosité assigné à la TNT. Plus encore, les acteurs existants ont lié la santé du PAF et du cinéma français à leur propre existence et à leur santé financière. Ils seront même tournés en victimes dans le discours politique.

*** Le discours politique**

Comme le discours technologique, le discours politique fait figure de constante dans les affaires qui secouent le PAF. La TNT n'a pas dérogé à cette règle, nous l'avons vu dans la logique « TNT pour tous ». Elle se vérifie encore une fois avec le camp des opposants à la TNT.

Deux arguments ont été avancés. Le premier présente le projet comme directement dirigé contre TF1 et M6 cherchant à tous prix à leur nuire et à affaiblir leur position dans le champ.

Le deuxième prête à l'Etat et au CSA des tentations d'accroître leur contrôle sur le PAF en créant un nouveau vecteur trop dépendant de la régulation.

Ainsi la TNT est montrée comme un projet dont la finalité n'est en réalité que politique, visant à redonner plus de pouvoir à l'Etat et au régulateur au détriment des acteurs existants.

* Le discours culturel

Ce discours est apparu durant l'épisode de compétition des normes de compression. Il a été utilisé pour légitimer l'adoption du MPEG4. L'avènement de la haute définition à la télévision terrestre a été décrit comme pouvant profiter à l'industrie du cinéma et à la création. Celle-ci a d'ailleurs emboîté le pas à TF1 dans son revirement de position à l'égard de la TNT en soutenant la logique « TVHD ».

Ainsi, le basculement vers la nouvelle norme a pris une consonance culturelle. L'argument de l'appétence du téléspectateur pour la qualité a étayé cette association.

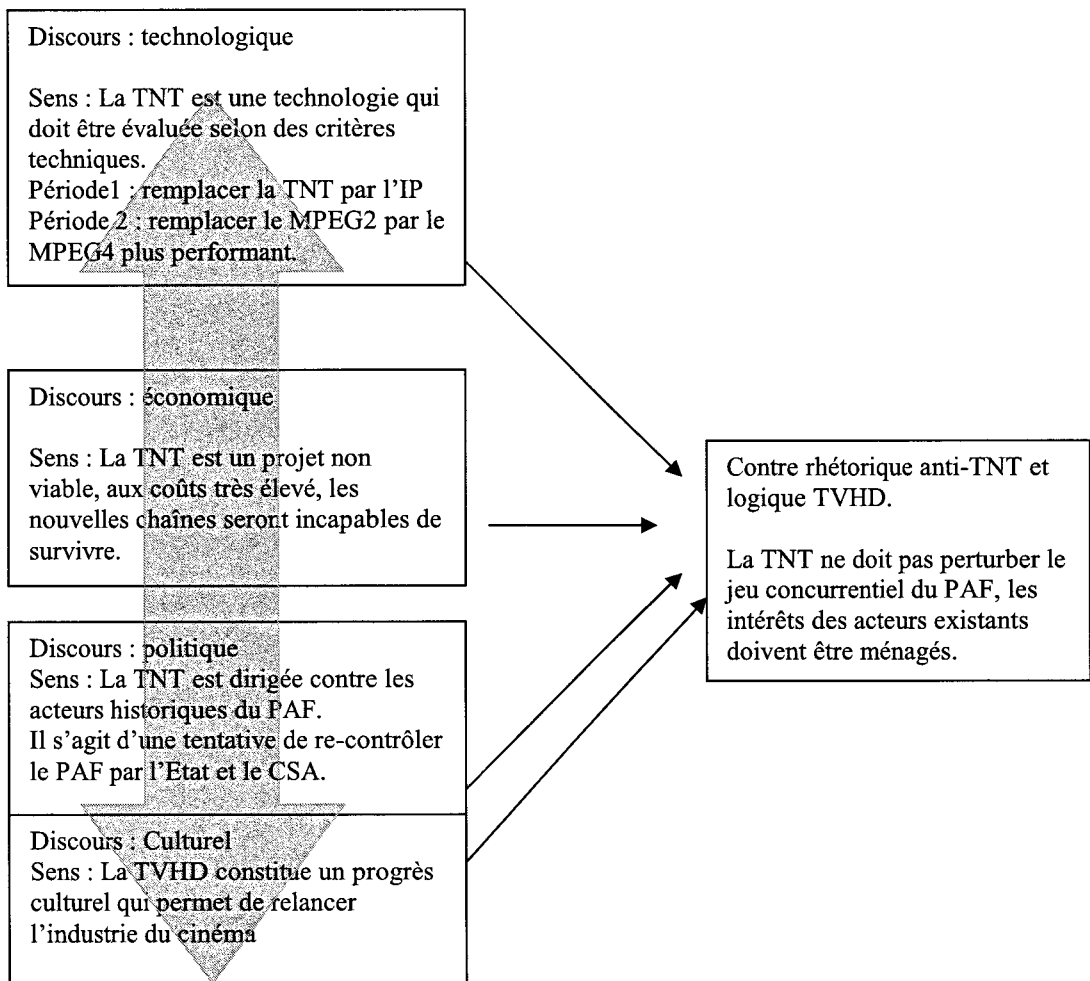


Figure 15 : Les répertoires des constructions symboliques anti-TNT et TVHD

1-2-2-2 Les propositions

Les quatre répertoires produits autour de la TNT ont été, bien évidemment, supportés par des propositions autour de thèmes similaires.

Ainsi, le discours technologique qui s'est focalisé dans la première période, avant l'épisode des normes, sur les difficultés techniques liées au déploiement de la TNT a construit divers problèmes comme celui de la couverture, le réaménagement des fréquences ou d'autres dossiers plus techniques comme l'emplacement des émetteurs dans certains sites.

La TNT a été ainsi comparée au lancement des satellites TDF1 et TDF2, un renvoi dans l'histoire qui rappelle un projet lancé en grande pompe dans un élan de colbertisme technologique et qui a été un vaste échec.

Au cours de l'épisode de compétition des normes, les thèmes ont complètement changé le sens construit autour de la TNT. La MPEG2, thème majeur dans la lutte, a été théorisé comme une norme du passé et obsolète. Son successeur a été naturellement associé à la modernité et au progrès.

Le modèle TVHD a eu aussi recours à une construction du problème du retard industriel de la France en matière de télévision haute définition en présentant la MPEG4 comme la solution à ce problème.

Sur le registre des difficultés économiques, la théorisation a eu beaucoup recours à la comparaison de la TNT avec des déboires financiers et économiques en France comme ailleurs. Prenant le thème de l'incapacité des nouveaux entrants à se financer par la publicité, l'échec de la Cinq (chaîne créée en 1986 et attribuée à Berlusconi et Seydoux) a été souvent rappelé afin de porter le sens de la non viabilité économique de la TNT. Dans le même registre, la TNT a été comparée au plan câble qui s'est soldé par des pertes financières importantes dans les années quatre-vingt.

Les expériences de la TNT dans le monde et la faillite de ITV en Grande Bretagne (Goodwin, 2005) et de Quiero TV en Espagne (Arrese et Herrero, 2005) ont permis d'attiser le sentiment de dangerosité de la TNT.

Dans le discours sur la politisation, les thèmes ont porté sur les acteurs existants et sur le contrôle du PAF, utilisant essentiellement des processus de théorisation *ad hominem*. Bien que la place du service public dans la TNT n'a pas été traitée d'une manière approfondie dans ce travail, le conflit entre le service public et les acteurs privées a été un thème important dans

le répertoire politique. En effet, les acteurs privés ont au début du déploiement de la TNT associé cette dernière avec la tentation du service public de grossir et de créer plus de chaînes. Le discours culturel a quant à lui pris l'industrie du cinéma comme thème en construisant autour du MPEG4 et de la TVHD le sens d'une opportunité.

Ce développement a donc permis de montrer que le discours qui porte un scénario de changement institutionnel est un processus organisé ayant une structure définie autour de trois éléments essentiels : des répertoires, des thèmes et des processus de théorisation.

Ces éléments constituent ainsi la logique institutionnelle définie comme un ensemble de textes cohérents élaborés et organisés par des acteurs et constituant une projection de leurs intérêts.

Les deux logiques produites autour de la TNT reflètent à ce titre les intérêts divergents des deux groupes investis dans la lutte discursive pour construire et légitimer le modèle d'organisation de cette technologie en train de se faire. L'enjeu majeur a été la légitimation de l'existence de la TNT et des frontières du PAF.

La construction de la télévision numérique terrestre en France est étudiée dans ce travail dans la perspective d'un changement institutionnel porté par les acteurs consistant en l'élaboration de nouvelles logiques institutionnelles pour l'organisation du champ de l'audiovisuel. Le couplage de la perspective endogène du changement institutionnel avec la structure discursive identifiée dans le développement permet d'identifier les stratégies des acteurs, que nous avons désignées par stratégies discursives, dans l'élaboration du changement institutionnel.

La partie suivante sera dédiée à l'identification et la description des stratégies discursives utilisées dans le changement institutionnel.

2- Les stratégies discursives de légitimation

Les stratégies discursives organisent le discours au niveau des propositions, des répertoires et de la logique organisationnelle. Les propositions constituent les événements discursifs produits par les acteurs. Elles constituent d'une certaine façon les actions et les interactions discursives. Ces actions consistent à construire du sens autour de thèmes particuliers et à insérer ce sens dans les cadres cognitifs des acteurs.

Nous considérons que les stratégies discursives se situent essentiellement au niveau des propositions et comportent deux volets : le premier a trait au choix du thème, le deuxième à la manière avec laquelle le sens est construit au travers des processus de théorisation.

2-1 Les thèmes des stratégies discursives

Les thèmes sont les sujets et les objets du discours, ils sont la réponse à la question de quoi s'agit-il ou de quoi est-il question dans une proposition. Les thèmes sont caractérisés par une flexibilité interprétative qui permet aux acteurs investis dans les luttes discursives de leur infuser plusieurs sens selon leur conception de la réalité et leurs intérêts. Tel objet peut ainsi être présenté tantôt comme un danger, tantôt comme une opportunité à l'instar des chaînes privées dans l'histoire du champ de la télévision qui après avoir été l'objet d'un discours de défiance ont incarné la réponse à la libération du champ dans les années quatre-vingt.

Le choix des thèmes est au cœur des stratégies discursives. En effet, il s'agit du terrain sur lequel les acteurs construisent le sens et engagent la lutte discursive. Néanmoins, certains thèmes s'imposent aux acteurs. Quand les stratégies discursives revêtent un caractère conflictuel, les acteurs peuvent réagir et déconstruire le sens construit autour de thèmes présentés par leurs adversaires. Ainsi le croisement des propositions appartenant à plusieurs logiques institutionnelles montre deux types de thèmes : des thèmes qui existent dans une seule logique et des thèmes communs aux deux logiques. Ces derniers portent donc deux sens différents par exemple le MPEG2 est une norme fiable, sûre et importante pour la réussite de la TNT dans la « TNT pour tous », elle par contre une norme obsolète et une entrave au progrès économique et industrielle du champ dans la logique « TVHD ».

2-1-1 Le choix des thèmes

Le choix des thèmes peut se faire selon trois scénarios. Le premier consiste à associer plusieurs thèmes dans une même proposition construisant un sens autour de la relation créée. Le deuxième consiste à choisir dans un même répertoire des thèmes apparentés qui renforcent le sens produits par les différentes propositions. En dernier lieu, un thème peut être repris d'un répertoire et introduit dans un autre pour en changer le sens.

2-1-1-1 L'association des thèmes

Les propositions contiennent souvent plusieurs thèmes. Leur association permet de construire du sens non seulement au niveau des thèmes d'une manière isolée, mais aussi de construire du sens sur la relation ainsi tissée entre les thèmes.

A titre d'exemple dans la proposition ci-dessous, les deux thèmes de l'industrie de la création et celui de la santé financière des acteurs existants sont associés.

« De plus, l'affaiblissement des opérateurs
français actuels ne peut que nuire à la création
française »¹

Dans cette proposition issue de la logique anti-TNT du répertoire économique, l'auteur associe la santé des acteurs existants à celle de l'industrie du cinéma. Ainsi, un sens d'interrelation et de dépendance entre les deux thèmes est établi. La TNT, qui est montrée comme nuisible aux intérêts de TF1, de M6 et de Canal+, devient grâce à cette association dangereuse pour la santé de l'industrie de la création.

Dans la logique de la « TNT pour tous », la TNT a beaucoup été associée à l'industrie des équipements, créant de la sorte un sens positif entre les deux thèmes.

2-1-1-2 Les thèmes apparentés

Les thèmes apparentés sont des thèmes très proches sur le plan de la sémantique et de la signification. A ce titre, ils permettent par leur association dans un même répertoire de renforcer le sens porté par l'ensemble des propositions.

Quand dans les difficultés techniques inhérentes au déploiement de la TNT, les acteurs existants énumèrent, dans différentes propositions, des thèmes comme la couverture, le réaménagement des fréquences, les problèmes de réception et les problèmes liés à la portabilité, ils accentuent le sens ainsi construit d'une TNT dont la viabilité technologique est compromise.

¹ Patrick Le Lay, Les Echos 18 juin 2002

Dans la « TNT pour tous », divers thèmes apparentés sont aussi rassemblés comme la diversité culturelle, le pluralisme et la quantité. Cette multiplication des thèmes apparentés permet donc de tisser des relations étroites entre le référentiel auquel s'apparente l'ensemble des thèmes et le répertoire qui les contient.

2-1-1-3 L'incorporation des thèmes

Cette stratégie consiste à incorporer dans un répertoire donné un thème déjà utilisé par ailleurs dans d'autres répertoires. L'exemple le plus patent a été l'incorporation dans le répertoire social de la logique « TNT pour tous » du thème de la nouvelle norme MPEG4, déjà utilisé dans le répertoire technologiste dans la logique « TVHD ».

En effet, la MPEG4 a été présentée dans le modèle « TNT pour tous » comme une norme qui crée une inégalité sociale entre les Français dans la nouvelle télévision. Le coût élevé des équipements nécessaires pour capter la TVHD a été annoncé comme un argument contre le changement de la norme. L'association du MPEG4 avec les propositions qui portent le sens social de la « TNT pour tous » l'imprègne donc d'un sens nouveau qui est forcément contraire au sens initialement voulu par la partie adverse.

Le camp adverse a opté pour la même stratégie en incorporant à titre d'exemple le thème des nouveaux entrants dans le répertoire économique de la logique anti-TNT et en l'associant avec les difficultés économiques de la TNT. Dans la « TNT pour tous », les nouveaux entrants incarnent le sens positif de la diversification de l'offre et du pluralisme.

2-1-2 Le sens des thèmes

La lutte discursive est, comme nous l'avons souligné plus haut, une activité interactive et contradictoire. Les thèmes sont à cet égard les terrains de la lutte discursive.

Partant de ce constant, il existe deux comportements stratégiques par rapports aux différents thèmes en jeu : une stratégie de construction de sens et une stratégie de déconstruction.

La construction de sens se fait quand l'acteur choisit les thèmes sur lesquels il focalise sa stratégie discursive. Il procède ainsi par association de thèmes ou par utilisation de thèmes apparentés. Le thème est dès lors adossé à un sens particulier dû à son positionnement dans un ou plusieurs répertoires de la logique institutionnelle.

Les acteurs peuvent aussi réagir aux événements discursifs déclenchés par leurs adversaires en reprenant leurs thèmes afin de les déconstruire.

Ainsi, dans la lutte discursive l'audience peut se trouver face à des thèmes qui comportent des sens contradictoires et différents.

Le cas du déploiement de la TNT renferme plusieurs exemples de ces stratégies de déconstructions surtout quand il s'est agit de la production de contre rhétorique dans la première période par les acteurs existants ou par les partisans de la TNT dans l'épisode des normes de compression.

Le tableau 7 illustre à titre d'exemple des thèmes croisés qui ont fait l'objet de construction de sens contradictoire selon le locuteur qui les a employé.

Thèmes	Logique TNT pour tous	Logiques Anti-TNT et TVHD
TNT	-projet d'intérêt général progrès social et culturel -outil de démocratisation de la télévision -apporte quantité et diversité des programmes -une offre qui se distingue par rapport au satellite et au câble -opportunité pour l'industrie des équipements français	-une technologie avant tout -vecteur redondant par rapport au câble et au satellite -vouée à un échec certain : non viable économiquement vouée à des problèmes techniques graves -danger pour l'industrie de la création et pour l'exception culturelle française -devrait être associée à la qualité de l'offre
MPEG2 en SD	-norme éprouvée et fiable adoptée partout dans le monde -permet au téléspectateur de s'équiper à moindre prix -permet un lancement rapide de la TNT et d'optimiser l'utilisation du spectre	-norme obsolète -mature et peu évolutive -constitue un obstacle au progrès technologique par l'effet parc¹
MPEG4 en HD	-norme inachevée¹ -renforce l'inégalité sociale en augmentant le coût de migration vers la TNT. -danger à terme pour la TNT à cause du retard qu'elle induit dans le calendrier	-grande opportunité pour l'industrie française des équipements (écrans plats, encodeurs² etc.) -relance la France dans la course de la TVHD par rapport aux Japonais et aux Américains. -apporte la qualité convoitée par le téléspectateur

¹ L'effet parc est souvent invoqué dans le cas des industries de masse où le cycle d'évolution des technologies est relativement long. En effet, plus une technologie est diffusée, plus elle crée un parc d'utilisateurs qui seraient moins enclins à migrer vers la technologie future.

Les nouveaux entrants	-apportent la diversité et la richesse de l'offre -participent de la libéralisation et de la démocratisation de la Télévision	-faible assise financière -non viables économiquement -incapables de financer la création française

¹ En dépit de sa normalisation le MPEG4 à l'époque de l'épisode de la compétition entre les normes n'était pas encore au point pour une utilisation pour la télévision, son intégration dans les normes DVB et la production des décodeurs étant encore sur le métier.

² Les encodeurs permettent le codage du signal à la source avant sa diffusion sur les ondes. Nombre d'entreprises françaises de pointe, à l'instar de ST Micro Electronics, sont présentes sur ce créneau.

Les acteurs existants	-verrouillent le paf, jouissent de positions de monopole de et d'une situation confortable sur le PAF -œuvrent pour leurs intérêts contre l'intérêt général	-rouage important dans la survie et le financement de la création et du maintien de l'exception culturelle. -ils sont le rempart contre l'invasion des groupes de médias étrangers
Le téléspectateur	-le téléspectateur moyen qui ne veut pas ou ne peut pas s'abonner. -cherche une offre gratuite et multi-chaines.	-avide de qualité -nomade -fêru de nouvelles technologies

Tableau 7 : Les thèmes croisés

La déconstruction des thèmes est donc utilisée pour délégitimer le sens construit par la partie adverse et occuper ainsi un espace sémantique créé par la lutte discursive. Ainsi, les thèmes croisés apparaissent comme des thèmes majeurs et fondamentaux dans la construction des logiques institutionnelles, ils s'imposent de ce fait aux acteurs.

L'incorporation du thème des attentes du téléspectateur dans le répertoire technologique de la logique TVHD illustre à titre d'exemple la contradiction avec le sens construit préalablement dans la logique de la « TNT pour tous ».

Entre le choix des thèmes et la construction du sens existe aussi un maillon très important dans les stratégies discursives : celui du processus de théorisation. Ce dernier renvoie à la manière avec laquelle le sens est construit autour du thème, il répond à la question comment parle t-on d'un thème particulier.

2-2 Les processus de théorisation

La théorisation consiste à tisser des liens entre différentes catégories cognitives en vue de produire du sens social. Dans les travaux existants, la théorisation, qui est décrite comme le corollaire du processus d'institutionnalisation et de légitimation, est une activité interactive entre le locuteur et son audience. Elle nécessite un stock de connaissances communes entre le locuteur et l'audience qui permettra l'interaction discursive. Ainsi, parmi les processus fondamentaux de la théorisation réside la capacité d'activer et de s'appuyer sur les

connaissances existantes dans le champ. Ce volet révèle aussi le rapport entre le sens émergent et le sens existant dans le champ.

Nous abordons dans une première partie les différents processus de théorisation utilisés dans la lutte discursive autour de la TNT et aborderons dans un deuxième temps le rapport avec les connaissances existantes dans le PAF.

2-2-1 Les types de processus de théorisation

Les processus de théorisation ont été identifiés à partir d'un codage des propositions qui constituent chaque répertoire selon le procédé de présentation du sens. L'analyse identifie divers processus utilisés indistinctement par les deux groupes d'acteurs. Ces processus ne sont ni des recettes ni des scénarios figés, les acteurs pouvant à ce titre se montrer inventifs et créatifs et diversifier les procédés de construction de sens. L'objectif de cette section réside donc dans la présentation de ces processus qui renseignent sur la façon avec laquelle les acteurs construisent le sens et le lient aux cadres cognitifs de l'audience.

2-2-1-1 La construction de problème/solution

Dans ce processus, les acteurs problématisent une situation particulière autour d'un thème afin de préparer les esprits à la présentation d'une solution particulière. La proposition contient dès lors forcément plusieurs thèmes dont une partie construisent le problème et un ou plusieurs thèmes sont présentés comme les solution à ces problèmes.

« Force est de constater que la France, comme l'Europe, et malgré l'attente forte des consommateurs et des industriels, est en retard. Comment rattraper ce retard ? Peut-on une fois de plus décider d'attendre ? Je vous le dis, le temps de la haute définition n'est plus à la réflexion. Il est à l'action. »¹

Dans cette proposition, l'auteur construit un problème autour du retard de l'industrie des équipements et propose après avoir créé cet espace sémantique la TVHD comme une solution

¹ Patrick Devedjian *les Echos* : le 08 novembre 2004

au problème ainsi construit. Ce faisant l'auteur construit un espace de sens dans lequel la TVHD est interprétée et comprise.

Dans la même veine, les partisans de la « TNT pour tous » ont aussi construit du taux d'abonnement très bas parmi les français aux offres payantes un problème auquel la TNT gratuite est la solution.

« Nous pensons qu'il existe aujourd'hui pratiquement
20 millions de Français qui n'ont accès qu'à
quatre ou cinq chaînes et que ceux-ci veulent une
chaîne gratuite »¹

Par cette construction, l'auteur renforce l'opposition exploitée dans la TVHD entre l'offre payante qui fait face au problème du faible recrutement des abonnées et l'offre gratuite qui incarne la solution pour la diffusion des offres multi-chaines.

2-2-1-2 L'association de valeur

Le deuxième type de processus de théorisation consiste dans l'association d'un ou de plusieurs thèmes à des valeurs au niveau des propositions. Le sens est ainsi construit par cette association.

"J'en suis convaincu, la TVHD est la télévision du futur"²

« le décodeur MPEG2 est déjà démodé »³

Ces deux propositions montrent comment la valeur de la modernité est associée tantôt positivement pour le cas de la TVHD, tantôt négativement pour le MPEG2. Ainsi, le sens qui se dégage de ces deux propositions présente les deux thèmes au travers du prisme de la valeur de la modernité. L'association de valeur aux thèmes invite donc à l'interprétation de ces thèmes au regard de la valeur à laquelle ils sont associés.

¹ Le groupe Bolloré dans une audition devant le CSA pour l'obtention d'une autorisation pour sa chaîne Direct 8 le 19 juin 2002.

² Patrick Devedjian *Micro Hebdo* 24 juillet 2004

³ Patrick Le Lay, *Micro Hebdo* 24 juillet 2004

2-2-1-3 La comparaison et l'analogie

Ce processus consiste à faire des rapprochements et des parallélismes entre plusieurs thèmes, renvoyant ainsi à un sens ou à une expérience déjà existante. Le projet de la TNT a été mené grâce au volontarisme du gouvernement et dans un contexte d'incertitude. La France a lancé la TNT après des expériences de certains pays voisins comme l'Espagne ou la Grande-Bretagne.

Ainsi, le projet n'émerge pas dans le PAF *ex nihilo*, les acteurs de par les expériences qui leurs sont disponibles et de par leurs intérêts, construisent des analogies et des comparaisons autour des différents thèmes.

A titre d'exemple, dans le camp des opposants à la « TNT pour tous », la TNT a été comparée au plan câble et au lancement des satellites TDF 1 et TDF 2.

« Nous avons la chance de pouvoir tirer les enseignements de ces échecs, faisons-le. Personne en France ne souhaite prendre le risque de rééditer l'aventure du plan câble, de TDF 1/TDF 2 et du Visiopass, autant d'aventures que nous connaissons tous. A l'époque, la seule raison politique l'avait emporté sur la réalité économique. Nous en connaissons le résultat, des fiascos ruineux !¹ »

Cette analogie avec le câble et les deux satellites lancés dans les années quatre-vingt, jette un grand doute sur la réussite du projet.

La faillite de l'opérateur ITV Digital en Grande-Bretagne et de l'espagnol Quiero TV ont été aussi souvent invoqués pour montrer que le projet de la TNT est par essence voué à l'échec.

Sur un autre thème, l'entrée des nouveaux acteurs a été comparée à la faillite de la Cinq pour insuffisance des ressources publicitaires.

Dans le camp de la logique « TNT pour tous », le choix des analogies a été très différent. Les comparaisons ont servi à affirmer le sens assigné à la TNT. Parmi les analogies les plus

¹ Audition de Canal + devant le CSA pour l'obtention d'une autorisation le 1^{er} juillet 2002

fréquentes, se trouve celle faite avec la bande FM qui a permis l'explosion du nombre de stations et qui a incarné la libéralisation du champ dans les années quatre-vingt.

« Enfin, nous sommes bien placés pour reconnaître dans les propos de Cassandra sur la TNT, les éternelles thèses des opérateurs historiques confrontés à l'arrivée d'une nouvelle concurrence. En 1981, face à l'ouverture de la FM, un responsable de la première radio périphérique de l'époque (RTL) déclarait que: « Lorsque l'on détient les Galeries Lafayette, on n'ouvre pas une épicerie en banlieue », faisant allusion à la FM ».¹

Paradoxalement l'expérience britannique a été également invoquée dans les propositions des partisans de la logique « TNT pour tous ». En effet, la légitimation du modèle de la gratuité s'est basée sur l'idée selon laquelle les échecs britanniques et espagnols sont dus à leurs choix d'un modèle payant. Le choix de la gratuité a été d'autant plus renforcé que la TNT britannique a été relancée avec un modèle gratuit.

« De toute façon les chaînes payantes ne sont pas un moteur de la TNT, a estimé M. Baudecroux, citant l'exemple de la Grande-Bretagne où depuis l'arrivée de Freeview, ce sont les chaînes gratuites qui ont transformé un échec en énorme succès »²

¹Jean Paul Baudecroux, audition devant le CSA pour l'obtention d'une autorisation pour sa chaîne NRJ, le 18 juin 2002.

² Groupe NRJ, AFP 8 novembre 2004

2-2-1-4 La métaphore

Très répandue comme procédé de rhétorique, la métaphore a été aussi utilisée dans la construction de sens autour de la TNT. La rhétorique permet de renforcer le sens et de marquer les esprits par l'image qu'elle construit.

La métaphore suivante a ainsi été employée pour montrer l'inéluctabilité de la TNT.

« C'est comme si j'étais contre la Cocotte-Minute »¹

L'image suffit à montrer que la TNT est un progrès technologique que nul ne peut contester et que le fait de prendre une position contre la TNT serait absurde.

2-2-1-5 La construction de rapport de cause et effet

Ce processus établit des liens entre divers thèmes de façon à montrer qu'ils sont interdépendants et que l'action sur l'un entraîne forcément un effet sur l'autre.

Ce processus a été beaucoup utilisé lors de l'épisode de la compétition entre les deux normes de compression dans lequel les effets de l'adoption du MPEG4 ont été présentés comme pouvant retarder la TNT ou grever le coût des équipements nécessaires à sa réception.

Par ce processus, les acteurs peuvent justifier les choix et les décisions en invoquant l'intrication de ces derniers dans un système cohérent d'éléments interdépendants. C'est ainsi que la décision de substituer le MPEG2 par le MPEG4 a été théorisée par les partisans de la « TNT pour tous » comme un dévoiement des valeurs d'égalité sociale et comme incompatible avec le calendrier fixé par le CSA.

Dans l'autre camp, le retardement de la TNT réclamé par TF1 est montré comme pouvant avoir des effets positifs sur sa réussite.

« Car nous voulions purement et simplement un report de la TNT pour lui donner la chance d'une diffusion dans la norme la plus avancée ».²

¹ Jean Jacques Aillagon (Ministre de la Culture), *Libération* 05 Juillet 2002

² TF1, *Sud Ouest* 26 nov, 2004

2-2-1-6 La théorisation *ad hominem*

Il s'agit ici d'un processus particulier qui diffère des autres processus par la nature de ses thèmes. En effet, les thèmes dans les propositions qui ont recours à ce processus de théorisation renvoient à des acteurs et non à des objets ou à des valeurs.

L'objectif de ce processus est donc de construire du sens autour de la personne représentée par le thème dans le but de discréditer son discours. Le recours à la théorisation *ad hominem* est spécifique aux répertoires politiques qui sont présents dans les deux logiques.

La citation suivante qui traite de la proposition de TF1 de lancer la TNT avec le MPEG4 donne une idée sur ce processus :

« cette proposition n'est faite que pour casser le calendrier du CSA (...) voire modifier la composition des multiplex dans un sens plus favorable à TF1 et M6 ». ¹

L'objectif ici est de jeter un discrédit sur les arguments de TF1 et de M6 et de véhiculer l'idée selon laquelle les propositions émanant de ces acteurs, allant contre le sens de l'intérêt général, ne sont pas recevables.

2-2-2 les stratégies discursives comme processus d'activation des schèmes et des connaissances existantes

En plus de leur capacité à organiser le discours, les stratégies discursives permettent l'activation et la reconfiguration des schémas cognitifs existants dans un contexte de changement. La légitimation par le discours nécessite en effet qu'un stock de connaissances communes existe entre le locuteur et l'audience envers qui la stratégie discursive est orientée. Ainsi, le sens émergent ne peut pas se positionner en rupture avec l'existant.

Dans le cas de la construction sociale de la TNT, le caractère mature du PAF est une donnée importante. Pour cause, comme nous l'avons détaillé plus haut, le champ est structuré par des discours existants et mâtiné par des contradictions. De plus, l'audience porte des schèmes

¹ Marc Pallain, *Les Echos* 12 juillet 2004

d'expériences qui peuvent influencer son interprétation de la TNT en tant que projet technologique de grande envergure animé par le volontarisme de l'Etat. L'histoire du PAF est à ce titre riche d'expériences.

Dans l'histoire du PAF, les grandes crises et les changements importants ont toujours ravivé les contradictions entre les différentes logiques et discours qui existent dans le champ. Nous l'avons vu avec les différentes crises de l'ORTF et avec l'apparition de la bande FM, du câble et du satellite qui ont arbitré l'équilibrage entre les deux systèmes de gouvernance du contrôle de l'Etat et du marché.

La TNT intervient dans un contexte différent où il est plutôt question du contrôle des chaînes privées en position d'oligopole.

L'objectif de ce développement est de montrer la relation entre le sens formé autour de la TNT et la structure cognitive du champ. Un volet très important dans cette analyse a trait au rôle des acteurs et des intérêts dans un tel processus.

2-2-2-1 La TNT Le sens existant et le sens émergent

Divers discours s'imposent aux acteurs de par la nature même de la chaîne de l'audiovisuel et du sens assigné à la télévision. Ces discours sont essentiellement le discours technologique et le discours culturel.

Ces deux discours ont été prégnants dans le discours des deux groupes d'acteurs qui se disputaient le façonnement de la TNT.

L'analyse discursive a en effet montré l'existence de répertoires technologique et culturel (fusionné avec le répertoire social dans la « TNT pour tous »). Loin d'être une tautologie ce n'est pas le fait de considérer la TNT comme une technologie qui est mis en exergue ici mais c'est plutôt du discours technologiste décrit dans le chapitre 6 sur le progrès technologique et ses répercussions économiques dont il s'agit. Ces deux schèmes saillants dans les deux camps ont été instrumentalisés de manières différentes.

La TNT n'a pas dérogé à la règle de susciter des débats sur les enjeux culturels du projet. Les enjeux du mouvement du tout numérique de la société de l'information d'un côté, et de l'exception culturelle et la création française de l'autre, ont été ainsi présents dans les textes qui constituent les logiques produites. Ici encore, le discours a été utilisé pour légitimer des objets et des décisions souvent contradictoires. Mais ce qui prime, c'est le positionnement au sein même du discours.

Le troisième discours structurant du PAF, est la critique au nom de la liberté du contrôle du champ.

En effet, un argument fondamental dans la légitimation de la TNT, a été celui de la position oligopolistique des acteurs existants et des barrières qu'ils ont construites contre l'arrivée des nouveaux entrants. L'entrée des nouveaux venus dans le champ sonne ainsi comme les multiples tentatives qui ont suivi les crises répétées qu'avait connu le PAF de créer de nouvelles chaînes privées.

Ainsi, les discours et les logiques existantes s'imposent aux acteurs comme des terrains et des espaces sémantiques qu'ils occupent en vue d'en extraire le sens qui correspond à leurs intérêts. Ce deuxième point sera étayé dans le paragraphe suivant.

2-2-2-2 La place des intérêts dans l'activation des schèmes existants

Dans le sixième chapitre, nous avons émis l'hypothèse que le sens produit à partir d'un discours ou d'un ordre de discours n'était pas constant, qu'il dépendait beaucoup des intérêts des acteurs. En effet, le volte-face à l'époque de Giscard d'Estaing à l'égard de la libéralisation du secteur ou le volontarisme de la gauche qui l'a conduit à occuper le terrain de valeurs et d'idées pour devancer la droite (Olivesi, 1998) suffisent à penser que se positionner dans un espace sémantique ne préjuge aucunement la nature et la teneur du sens produit.

La construction discursive de la TNT confirme cette hypothèse. Le cas le plus prégnant est sans doute celui du discours technologique autour de la nouvelle télévision.

Ce répertoire est en effet présent dans les deux camps et utilisé de manières différentes. Dans la logique de la « TNT pour tous », le discours technologiste est utilisé pour construire le sens d'une opportunité et d'une révolution technologique qui profitent à tout le champ. Elle a été à ce titre comparée à la télévision couleur tant son avènement est décrit comme un événement marquant dans l'histoire du champ. Dans l'autre camp la formation et déformation du sens issu de ce discours au regard des intérêts des acteurs ont été aussi constatées.

Dans la contre rhétorique, le positionnement des acteurs existants dans le discours technologiste visait surtout à ressortir les difficultés techniques du projet et à lui ôter le caractère de changement révolutionnaire et d'intérêt général qui le soustrait d'une évaluation sur des critères techniques. Dans la deuxième période de la compétition entre les normes de compression, ce positionnement a permis de légitimer la migration vers une technologie plus

performante, celle du MPEG4. Néanmoins, ce changement s'est accompagné d'un discours montrant la TVHD et le MPEG4 comme un changement révolutionnaire qui pourrait profiter à tous et à l'industrie des équipements en premier.

Ainsi, le sens produit au travers des stratégies discursives n'est que la projection sur le prisme des intérêts des acteurs de sens, de discours et de textes existants.

Cette dimension peut s'étendre par ailleurs à l'activation des expériences enfouies dans l'histoire du champ. Dans la présentation des processus de théorisation par analogie, nous avons illustré comment les analogies avancées ont été sélectionnées au gré des intérêts et de manière à conforter le sens qu'ils défendent. Ainsi, le plan câble et le lancement des satellites de TDF ont été repris par les anti-TNT pour rappeler les grands projets menés tambour battant par le gouvernement dans un climat d'incertitude. Les défenseurs du principe selon lequel la TNT incarne une libéralisation du champ, ont plutôt sélectionné l'histoire de la bande FM pour ce qu'elle présente comme sens dans l'histoire du PAF.

Ce chapitre apporte donc un éclairage sur l'utilisation stratégique du discours dans le cadre d'un changement. La finesse de l'analyse a permis d'identifier comment les acteurs produisent et mettent en œuvre leurs stratégies discursives.

Les résultats dégagés que nous avons décrits dans le chapitre 7 et analysé en profondeur dans le chapitre 8, apportent des réponses aux questions soulevées au niveau de la théorie néo institutionnelle, plus précisément sur la question du changement endogène, et au niveau de l'analyse de discours où nous avons mis en lumière l'utilisation pragmatique du discours par les acteurs.

Nous développerons ces différents points plus en détail dans le chapitre suivant dédié à la discussion des apports et des contributions de cette recherche.

Chapitre 9 : Discussion et Conclusions

Le cas du déploiement de la TNT a été utilisé dans ce travail pour analyser l'utilisation stratégique du discours dans la construction des logiques institutionnelles dans le cadre d'un processus de changement porté par les acteurs.

L'objet de ce travail se situe, outre l'illustration de la capacité du discours à façonner des institutions émergentes, dans la description de son utilisation pragmatique dans le cadre de stratégies d'acteurs. Ainsi, l'objectif est de présenter une modélisation des stratégies discursives qui décrive les actions des acteurs par le discours et sur le discours.

L'utilisation stratégique du discours dans le cadre d'un changement institutionnel est devenue un terrain de prédilection pour l'exploration du rôle de l'acteur dans le changement institutionnel. Cette tendance est attestée par le nombre croissant de travaux qui combinent l'approche néo institutionnelle et l'analyse du discours (Hardy et al., 2000 ; Maguire, 2003 ; Lawrence et al., 2004 ; Maguire et al., 2004 ; Philips et al., 2004 ; Munir, 2005 ; Munir et Philips, 2005 ; Suddaby et Greenwood, 2005 ; Maguire et Hardy, 2006 ; Vaara et al., 2006 ; Zilber, 2007).

Les deux perspectives se rejoignent en effet sur la même hypothèse ontologique de construction sociale de la réalité (voir Fairclough 1992 ; Philips et al., 2004). Le discours apporte par ailleurs un éclairage très intéressant dans des contextes de changement institutionnel sur la combinaison entre actions symboliques et processus politiques (Suddaby et Greenwood, 2005 ; Maguire et Hardy, 2006 ; Zilber, 2007).

Cependant, comme le souligne Zilber (2007), il n'existe parmi ces travaux que peu de descriptions de l'utilisation pragmatique du discours. Les travaux sur l'utilisation des stratégies discursives dans le contexte de changement s'attèlent davantage à identifier le processus d'utilisation stratégique du discours et ses résultats qu'ils ne décrivent le contenu des stratégies et l'action des acteurs sur le discours.

C'est ainsi que ce travail s'est positionné dans cette veine en focalisant l'attention sur l'action sur le discours et en élaborant en parallèle un modèle qui décrit le contenu des stratégies discursives. La définition que nous donnons dans ce travail de la stratégie discursive découle donc de la vision selon laquelle les acteurs construisent de nouvelles logiques institutionnelles de légitimation d'institutions émergentes par des actions organisatrices du discours.

L'organisation du discours s'effectue pour sa part au travers du prisme des intérêts que porte chaque acteur et qu'il projette sur le scénario de changement qu'il défend.

Nous allons discuter les résultats de cette recherche au regard des deux concepts fondamentaux de ce travail, à savoir le changement institutionnel endogène et l'utilisation stratégique du discours.

1-Le changement institutionnel endogène

Le changement institutionnel continue d'occuper les chercheurs de la théorie néo institutionnelle depuis les tentatives de DiMaggio (1988), Friedland et Alford (1991), Powell et DiMaggio (1991), Powell (1991) et Beckert (1999) d'amorcer une réconciliation entre les processus constructionnistes et des dimensions comme le jeu d'acteur, la politique, le conflit et l'univers matériel (ressources, technologie).

Aujourd'hui, les problématiques de changement institutionnel s'expriment au travers du concept de l'entrepreneur institutionnel. Ce concept symbolise la réconciliation la plus importante, celle entre la théorie néo institutionnelle et la dimension politique. L'entrepreneur institutionnel ramène l'acteur au cœur des processus de construction sociale de la réalité en montrant comment ce dernier, loin de subir d'une manière passive les institutions, est en mesure de les changer et de les façonner au gré de ses intérêts.

Le dernier numéro spécial de la revue *Organization Studies*¹ témoigne de cet intérêt. En effet, comme l'indiquent ses rédacteurs en chef invités Raghu Garud, Cynthia Hardy et Steve Maguire, jamais un numéro spécial de cette revue n'a drainé autant de propositions d'articles. Dans la présentation du numéro spécial, ils présentent l'entrepreneuriat institutionnel comme un processus paradoxalement transformateur et encadré dans le contexte social. Le ton est donc délibérément tourné vers la dimension politique et le jeu d'intérêt.

Notre travail s'inscrit dans ce courant qui tend à replacer l'acteur au cœur du processus de changement institutionnel. Le cas du déploiement de la TNT permet d'étudier le rôle du jeu politique des acteurs impliqués dans le processus. Toutefois, l'analyse du cas élargit le traitement de la problématique du changement institutionnel à d'autres dimensions politiques souvent masquées par l'effort de placer l'acteur au centre du processus de changement institutionnel. Ces aspects politiques mais non stratégiques ont trait à des considérations techniques et aux caractéristiques du champ organisationnel dans lequel agit l'entrepreneur.

¹¹ *Organization Studies* 2007 : 28 (07).

Ainsi, la discussion des résultats de cette recherche se fera tant sur le volet stratégique que sur le volet non stratégique du changement institutionnel. L'idée que nous défendons en dressant ce clivage n'appelle cependant pas à une séparation des deux phénomènes stratégiques et non stratégique. Au contraire, elle invite à les intégrer et à les combiner pour saisir le processus de changement institutionnel endogène dans sa globalité.

Nous commencerons le développement avec une brève présentation des perspectives possibles dans l'étude du changement institutionnel. Ceci nous permettra de situer notre travail et sa contribution. Nous aborderons ensuite plus en détail ses facettes stratégiques, puis non stratégiques.

1-1 Perspectives dans l'étude du changement institutionnel

Ce travail repose sur un cas en cours. Ainsi, nous avons commencé les investigations du terrain bien avant le lancement effectif de l'offre de la TNT, intervenu le 31 mars 2005. Les changements induits par le basculement vers la TNT ne se sont d'ailleurs pas arrêtés avec cette date, choisie car elle marque la fin d'une première étape dans le déploiement de la TNT dans le PAF. La dynamique autour de la TNT se poursuit encore, rythmée par des rapports d'experts et des textes de loi en attendant l'échéance fatidique de l'extinction totale de l'émission analogique. Rappelons au passage que l'offre actuelle de la TNT utilise les canaux dits tabous de la transmission analogique. L'arrêt total de l'émission en analogique censé intervenir en 2012 est un événement qui va reposer les mêmes questions que celles soulevées par la TNT vers la fin des années quatre-vingt-dix à propos de l'allocation du dividende numérique¹ qui sera dégagé.

Ainsi, le processus de construction sociale de la TNT continue et des stratégies d'acteurs du champ de l'audiovisuel et des champs adjacents, les télécommunications en l'occurrence, se mettent en œuvre afin de façonner l'organisation de la TNT.

Dans ce travail, nous avons fait le choix de considérer comme relevant du changement institutionnel tout processus de maniement de sens social ayant pour l'objectif la légitimation d'une logique d'organisation d'une institution émergente.

¹ Voir le rapport Blessig (2007) sur le dividende numérique.

L'enjeu de la lutte durant la période d'étude du déploiement de la TNT a en effet consisté dans les processus de production de logiques institutionnelles alternatives.

Le processus a été marqué par la division des acteurs en deux groupes aux intérêts divergents qui se sont livrés à l'élaboration de modèles d'organisation alternatifs du champ de l'audiovisuel.

La logique institutionnelle a été définie, à la suite de Friedland et Alford (1991), comme étant une combinaison de constructions symboliques et d'artefacts matériels et de ressources.

Le groupe qui a soutenu la TNT à ses débuts, composé du CSA, du service public et des nouveaux prétendants, a élaboré la logique « TNT pour tous ». Cette logique a légitimé l'existence de la TNT comme un vecteur autonome par rapport au satellite et au câble et a visé à donner l'opportunité à des nouveaux entrants d'arriver sur le vecteur du hertzien, traditionnellement connu pour son herméticité. Elle était basée sur des choix techniques d'allocation des fréquences par service et non par multiplex et a choisi la norme MPEG-2 contre le MPEG-4 comme norme de compression. Sur le volet des choix juridiques, il y avait une volonté de la part du gouvernement de gauche, dirigé à l'époque par Lionel Jospin, et du CSA présidé par Dominique Baudis, de mettre toutes les chances du côté de la réussite du projet. Ainsi, le dispositif anti-concentration a été révisé, le verrou sur les secteurs interdits à la publicité desserré dans le sens d'un renflouement des ressources publicitaires en prévision de l'accroissement du nombre de chaînes sur le vecteur terrestre.

Ces choix ont été soutenus et justifiés par une construction symbolique présentant la TNT comme un progrès technologique et social d'intérêt général. Puisant ses arguments dans une rhétorique humaniste, la « TNT pour tous » a présenté la nouvelle télévision comme une opportunité pour une industrie d'équipements en retard et une chance de décupler l'offre des chaînes hertziennes. Le vecteur terrestre est le vecteur le plus reçu par les Français qui ne désirent pas s'abonner à des offres payantes. Le décuplement de l'offre permis par l'entrée de nouveaux acteurs a été présenté comme un progrès rétablissant une inégalité sociale devant la télévision pour la majorité de Français qui ne désirent pas payer pour recevoir une offre de télévision multi chaînes.

L'autre groupe, composé des acteurs existants, s'est attelé à contester cette logique de progrès social. La stratégie consistait à considérer la TNT comme un changement technologique avant tout qui devait obéir à une évaluation selon des critères techniques. C'est ainsi que les stratégies discursives ont insisté à montrer les difficultés techniques et économiques inhérentes au déploiement de la TNT comme les problèmes de couverture, du réaménagement des fréquences ou encore l'exiguïté du marché publicitaire. La TNT a été présentée comme

non viable techniquement et économiquement dangereuse pour l'équilibre du champ et pour l'industrie du cinéma. La théorisation des pourfendeurs de la TNT qui consistait à évaluer techniquement la TNT visait aussi à promouvoir des technologies alternatives plus performantes comme la télévision sur IP ou la TVHD.

Ces processus relèvent donc d'un changement institutionnel ; ils décrivent des stratégies de maniement de sens dont l'objectif est de changer l'ordre social.

Cette vision du changement institutionnel se distingue de la perspective qui l'appréhende sous un angle historique et par ses résultats et ses effets, comme dans les travaux de Rao et al. (2003), Leblibici et al. (1991), Munir et Philips (2005), Scott et al. (2000), Farjoun (2002), Fligstein (1985, 1990), Davis et al. (1986), ou encore Brint et Karabel (1991).

Dans ces travaux, la définition de l'institution rime avec durée, stabilité et diffusion. La fenêtre d'observation s'étend dans le temps et peut atteindre plusieurs dizaines d'années. Le changement est dès lors décrit comme un moment de turbulence qui ponctue deux périodes de stabilité et suite auquel de nouveaux arrangements émergent, se diffusent et deviennent stables.

Fligstein (1990) distingue ainsi quatre périodes dans le champ des grandes entreprises américaines dans lesquelles une conception de contrôle du marché apparaît comme dominante et stable. Dans la même veine, Rao et al. (2003) s'attachent à expliquer le changement dans les logiques institutionnelles du champ de la grande cuisine en France, de la cuisine classique à la nouvelle cuisine.

La vision pour laquelle nous optons dans ce travail se distingue de cette perspective. Elle insiste plutôt sur les processus et les actions en rapport avec le maintien ou la transformation de l'ordre social. En effet, s'attacher aux résultats du changement en traquant ses identifiants dans les logiques institutionnelles et dans les logiques de gouvernance du champ, comme le préconisent Friedland et Alford (1991) et Scott (1995), n'aurait pas permis de comprendre l'épisode de compétition entre les deux normes MPEG-2 et MPEG-4. Ainsi, la manœuvre de TF1 remettant en cause la logique d'organisation « TNT pour tous » en théorisant l'avènement d'une nouvelle norme de compression et en construisant une logique institutionnelle alternative ne s'est pas soldée par la concrétisation du scénario du changement théorisé par TF1. Le débat a été tranché par une décision du Premier ministre de l'époque, qui a maintenu le MPEG-2 en définition standard comme norme obligatoire des chaînes gratuites de la TNT, maintenant son calendrier et l'organisation des multiplex. Cet épisode a été un moment très fort dans le déploiement de la TNT qui illustre clairement une manœuvre

stratégique dont l'objectif est de transformer la réalité sociale sans pour autant qu'elle ne soit soldée par un succès ni par une diffusion réussie de la technologie.

La transformation et le maniement de sens décrivent un processus de changement fondé sur la traduction (Zilber, 2006) et axé sur une vision processuelle plutôt que sur la finalité et le résultat comme dans vision du changement basée sur la diffusion.

Cette perspective permet par conséquent de capter d'une manière plus fine et plus pertinente les stratégies d'acteurs dans leurs rapports avec les institutions et la réalité.

Cette démarche qui consiste à appréhender le changement institutionnel comme un processus de traduction et non comme un processus de diffusion (Zilber, 2006) est confortée par de récents travaux dans le champ.

A titre d'exemple, le travail de Suddaby et Greenwood (2005) sur les stratégies de rhétorique de légitimation s'intéresse à la lutte discursive entre partisans et opposants d'une nouvelle forme organisationnelle, le partenariat multi-disciplinaire, suite au rachat d'un cabinet d'avocat par Ernest and Young au Canada. La fenêtre de l'analyse est réduite : elle couvre les réunions de deux commissions créées pour statuer sur le sort de la nouvelle pratique entre 1998 et 2000. Suddaby et Greenwood (2005) montrent l'usage stratégique et la manipulation des logiques exercés par les acteurs. Ils situent l'apport de leur travail sur ce point particulier, sans considération de l'issue du processus.

Dans la même veine, Maguire et Hardy (2006) donnent la même lecture du processus de changement institutionnel dans leur article sur la conférence de Stockholm sur les produits polluants persistants. L'intérêt du travail se porte clairement sur les stratégies d'acteurs dans le maniement du sens et la production des logiques institutionnelles.

Enfin, l'article de Zilber (2007) se distingue de l'ensemble des travaux sur le changement institutionnel par sa fenêtre d'analyse d'une seule journée. Il s'agit en effet d'une conférence d'une journée tenue en Israël en 2000 à la suite de la bulle Internet par de grandes entreprises de comptabilité. Lors de cette conférence il était question des conséquences de la crise, de ses raisons et de l'avenir des entreprises de haute technologie.

Zilber (2007) étudie ce qu'elle appelle l'usage pragmatique du discours au travers de l'utilisation de la narration dans le processus de construction de cadres d'interprétation. Elle distingue trois histoires. Dans la première, les acteurs se disent unis dans la crise que traversent les entreprises de haute technologie. Dans la deuxième histoire les start-ups s'attaquent aux bailleurs de fonds, leur reprochant l'investissement massif dans des start-ups présentant un risque élevé. La contre rhétorique des bailleurs de fonds a plaidé l'argument de l'incompétence du management des start-ups.

La deuxième et la troisième histoire, qui blâme chacune un acteur en faisant reposer sur lui la responsabilité de la crise, questionnent l'ordre existant et suggèrent des changements dans l'organisation du champ.

Ces trois articles étudient donc les micro processus de changement institutionnel *in situ*. et éclairent les processus et les stratégies de transformation du sens de la réalité.

En conclusion, la vision du changement institutionnel fondée sur la traduction contribue à mettre en évidence d'une manière pertinente les comportements stratégiques des acteurs en les étudiant comme des processus continus. Les résultats de ce travail confortent cette idée qui va contre la perspective hégémonique consistant à montrer l'alternance dans la durée de logiques institutionnelles et la logique de diffusion qui a longtemps prévalu dans la théorie néo institutionnelle.

Le changement institutionnel est donc ici largement influencé par les stratégies d'acteurs, Il est par ailleurs déterminé par des processus non stratégiques inhérents aux contradictions et aux conflits dans le champ et à d'autres sources de structuration sociale d'origine matérielle, Il s'agit donc de deux sources politiques essentielles dans la compréhension de la dynamique institutionnelle mais qui toutefois ne sont pas toujours abordés dans leur variété.

1-2 La dimension stratégique du changement institutionnel

La théorie néo institutionnelle a longtemps été critiquée pour son caractère apolitique et pour avoir tenu l'acteur à l'écart des processus institutionnels (DiMaggio, 1988 ; Holm, 1995 ; Fligstein, 1998). Avec le concept d'entrepreneur institutionnel, la réconciliation entre institution et politique semble être consommée.

L'accent est ainsi davantage mis sur les processus endogènes de production des institutions que sur les chocs exogènes qui déstabilisent les champs organisationnels et auxquels les acteurs s'adaptent a posteriori. Le rapport entre la dimension endogène et la dimension exogène du changement est d'ailleurs fondamental dans toute réflexion sur le rôle de l'acteur dans le processus de changement (Munir, 2005).

L'histoire du déploiement de la TNT en France illustre avant tout un processus conflictuel entre deux groupes d'acteurs. Le premier, constitué par les acteurs existants, défend le statut quo dans le champ. Il est opposé à ce que la TNT déstabilise les règles du jeu et l'équilibre concurrentiel dans le champ. A défaut d'annuler le projet ou de le remplacer par une autre

technologie qui éloignerait le spectre d'une transformation en profondeur du champ, les acteurs existants ont essayé, au travers de l'épisode des normes, de construire une logique qui légitime la TNT selon un scénario qui ne rompe pas avec l'existant.

De l'autre côté, le gouvernement de gauche de l'époque Jospin, le CSA, le service public et les nouveaux prétendants légitimaient au travers de la TNT un chamboulement de la structure du champ en mettant fin à l'oligopole.

L'enjeu majeur de la TNT résidait ainsi dans la détermination des frontières du champ de l'audiovisuel.

L'un des points forts du cas de déploiement de la TNT en France réside ainsi dans son caractère conflictuel avec une polarisation claire des intérêts des acteurs. Les deux groupes forment ainsi deux communautés d'acteurs avec des intérêts homogènes à l'intérieur des groupes et ouvertement divergents entre les groupes.

Le cas du déploiement de la TNT illustre par ailleurs que l'enjeu stratégique le plus important a été de théoriser et de légitimer des événements de l'environnement. Ces deux processus de théorisation et de légitimation sont au cœur de la perspective endogène du changement (Maguire et al., 2004 ; Munir, 2005).

L'environnement est une source intarissable d'événements qui peuvent se traduire en moments de changements institutionnels. Selon une vision endogène de la dynamique institutionnelle, la traduction de l'événement en réalité organisationnelle passe par un processus de théorisation (Munir, 2005).

Deux événements importants méritent une attention particulière afin de montrer le rôle actif des acteurs et l'endogénéité du changement : l'apparition de la TNT et l'émergence de la norme de compression MPEG-4.

Comme nous l'avons expliqué plus haut, le déploiement de la TNT a stimulé la construction de logiques institutionnelles afin de la légitimer et de la délégitimer. La TNT est devenue ainsi, grâce au discours, un objet partie intégrante de la réalité sociale des acteurs et faisant l'objet de processus d'interprétation (Daft et Weick, 1984). La « TNT pour tous » a été à ce titre la logique qui a présenté la TNT comme une technologie indépendante par rapport aux autres vecteurs du PAF et augurant de transformer le vecteur terrestre et le PAF. La contre rhétorique produite par les acteurs existants pour délégitimer l'existence de la TNT éclaire d'une manière pertinente le rôle de la théorisation pour transformer des événements en moments de changement et en objets d'interaction sociale et discursive.

L'émergence du MPEG-4 illustre par ailleurs l'activisme des acteurs dans le processus de changement. La nouvelle norme a suscité une lutte discursive et a amorcé un processus de changement dans lequel l'organisation de l'ordre social a été questionnée grâce à l'activisme de TF1 qui a vu en cet événement une occasion pour accroître l'équivocité dans le champ.

Le MPEG-4 a été dès lors, et grâce à la construction de la logique TVHD, un nouvel objet en construction sur lequel les acteurs existants ont pu projeter leurs intérêts afin de refaçonner le champ.

Ainsi, la dimension endogène se dégage des processus de théorisation élaborés par les acteurs. Les événements sont socialement construits par des acteurs qui les intègrent dans leurs projets de transformer la réalité.

La dimension politique existe par ailleurs dans le champ avant même le lancement de la TNT. En effet, le verrouillage des frontières du PAF aux nouveaux acteurs était, comme le montre l'analyse, dû à deux phénomènes essentiels. Le premier est de nature politique : il vérifie la métaphore culturelle de Fligstein (1996) du fonctionnement du marché et les logiques de contrôle élaborées par les acteurs. Dans le PAF, le satellite à côté du hertzien occupent une place importante en termes de pénétration et de nombre de foyers qui reçoivent le média. Ce vecteur dédié exclusivement aux chaînes payantes est contrôlé par les diffuseurs de bouquets qui éditent aussi leurs propres chaînes. Les nouveaux entrants de la TNT ont souvent invoqué cet argument pour dénoncer le verrouillage du PAF.

La deuxième source du verrouillage du PAF, celle qui concerne le vecteur terrestre, n'a pas d'explication politique. Elle est due, comme nous l'avons montré dans l'analyse du cas, à la rareté des fréquences qui est inhérente au fonctionnement même de la technologie analogique. Ce point introduit donc la dimension non politique du fonctionnement des institutions que nous développerons dans le paragraphe suivant.

1-3 La dimension non stratégique du changement institutionnel

Ce paragraphe constitue une réaction à la focalisation sur la dimension stratégique dans le processus de changement que l'on rencontre dans les travaux de la théorie néo institutionnelle. La thèse que nous entendons discuter dans ce paragraphe attire l'attention sur des phénomènes structurants qui influencent la dynamique institutionnelle et dont la source n'est pas directement l'agence et la manipulation de sens.

En premier lieu, le cas de la TNT montre les propriétés structurantes et politiques des artefacts technologiques. La structure oligopolistique du PAF, et plus précisément celle observée au niveau du vecteur hertzien, s'explique par la loi de la rareté du spectre des fréquences.

En effet, comme le développe le rapport Bredin (1985), les efforts de création de nouvelles chaînes depuis la période de la déréglementation des années quatre-vingt se sont heurtés à la rareté des fréquences en mode de transmission analogique.

Contrairement au satellite, où le contrôle du marché est de nature politique, le vecteur hertzien obéit quant à lui à des contraintes techniques qui échappent à l'action des acteurs. Cette propriété peut cependant être voulue et cherchée par les acteurs. Elle constitue alors avec le processus de théorisation les deux dimensions du changement institutionnel.

L'émergence de la norme de compression MPEG-4 est à ce titre une bonne illustration de la double facette du processus de changement dans lequel les caractéristiques techniques de la norme ont joué un rôle important. Cette hypothèse est basée sur l'idée que certaines technologies ont des effets prévisibles et non négociables et qu'elles sont de ce fait intrinsèquement politiques (Winnie, 1999). Ainsi, le scénario de changement n'est pas le fruit d'une construction discursive par les acteurs mais il découle plutôt des effets prévisibles et non négociables de la technologie sur l'organisation du champ.

Winnie (1999) met en évidence cet aspect de la technologie à travers l'exemple des ponts de Long Island construits par Robert Moses. Les ponts et les entrées de parking de la ville de Long Island dans l'Etat de New York étaient relativement bas par rapport à la norme : ils faisaient en effet à peine 9 pieds¹. Ces ouvrages avaient été construits pendant la même époque, entre 1920 et 1970, par l'architecte Robert Moses, connu pour avoir pensé et réalisé le paysage urbain de l'Etat de New York. Avec seulement 9 pieds de hauteur, les ponts sur les autoroutes ne permettaient pas de laisser passer les bus qui ne pouvaient de ce fait pas assurer la liaison entre les banlieues et le centre de la ville. Les bus à cette époque étaient plutôt utilisés par la communauté noire qui peuplait les banlieues et qui ne pouvait pas s'offrir une voiture.

Ainsi, ces ouvrages, qui remplissaient au demeurant bien leur fonction de facilitation de la mobilité, participaient aussi au maintien d'une ségrégation raciale de la population de Long Island. Les ponts de Long Island construits par Robert Moses sont donc des technologies intrinsèquement politiques (Winnie, 1999). Ceci vaut aussi pour le MPEG-4.

¹ Environ 2,75 mètres.

Le MPEG-4, comme nous l'avons vu, a été une manœuvre de la part de TF1 pour remodeler l'organisation de la TNT à son avantage. Les raisons qui motivent cette manœuvre résident dans la volonté des acteurs existants, menés par TF1, de barrer la voie aux nouveaux entrants et de retarder le lancement de la TNT. Un scénario d'une TNT avec moins d'acteurs aurait été possible grâce aux propriétés technologiques de la norme MPEG-4. Celle-ci consomme deux fois plus de ressources spectrales en diffusion HD que la norme MPEG-2 en définition standard. Il en découle que dans le scénario d'un changement de norme, l'espace de fréquences allouables aux nouvelles chaînes est appelé à la baisse. Ainsi, la structure du champ dans ce modèle est la résultante directe des caractéristiques techniques du MPEG-4. Le deuxième cheval de bataille de TF1 a été le calendrier de lancement de la TNT. Le changement de norme aurait nécessité, eu égard aux modifications des textes de lois (les arrêtés techniques « Signal » et « Terminal » de 2000) et des adaptations techniques des différents composants de la chaîne de l'audiovisuel, un retardement du lancement du projet. Ce retard aurait, de l'avis de tous, compromis l'existence même de la TNT.

Le rôle de l'acteur face à des technologies à effets prévisibles se situe donc dans la théorisation et la légitimation de l'existence de l'artefact. Le scénario de changement est, quant à lui, déterminé par les caractéristiques de la technologie.

Le processus de l'entrepreneuriat institutionnel apparaît donc constitué de deux phénomènes inter reliés : la théorisation qui accompagne tout processus de changement et le contrôle de son résultat.

Ainsi, cette distinction permet de relativiser la notion de la neutralité de la technologie vers laquelle conduit l'excès de constructionnisme (Orlikowski et Barley, 2001).

Le deuxième élément relatif au phénomène non stratégique a trait à la structure du champ qui, comme nous l'avons précisé dans le premier chapitre, constitue une dimension fondamentale dans l'analyse du changement institutionnel. L'étude de l'entrepreneuriat institutionnel devrait nécessairement inclure des considérations sur la nature du champ dans lequel le changement se produit (Dorado, 2005 ; Greenwood et Suddaby, 2006). Le changement institutionnel pose le plus de problèmes dans les champs matures et stables dans lesquels les institutions ne laissent pas d'espaces de contestation de l'ordre existant. Les notions de contradiction (Seo et Creed, 2002) et de compétition entre les institutions (Friedland et Alford, 1991 ; Sewell, 1992) ont ainsi été introduites pour nuancer la pression des institutions

sur les acteurs. L'idée principale est de considérer que l'agence est possible dans les champs stables en raison de l'hétérogénéité des institutions et de leurs caractères fragmentaires.

L'analyse historique que nous avons menée sur le PAF depuis sa création et sur le cas du déploiement de la TNT montre que la construction des logiques organisationnelles du champ a été le produit de la combinaison d'ordres de discours. Ces discours ont servi de sources de sens et de blocs constitutifs des constructions symboliques par les acteurs.

L'existence de plusieurs ordres de discours, comme le discours sur les libertés, le discours culturel et le discours technologiste, montre en effet l'étendue des possibilités données aux acteurs de construire de nouvelles bases de légitimation des institutions qu'ils promeuvent.

Il est important de noter que ces discours ne déterminent pas un sens particulier mais fonctionnent plutôt comme des sources de sens. Ainsi, le discours technologiste a été utilisé par les deux groupes d'acteurs lors du déploiement de la TNT pour légitimer deux logiques d'organisation contradictoires. La première montrait l'opportunité que constituait le lancement de la TNT pour l'industrie des équipements. Dans la deuxième logique, ce même discours a été utilisé pour présenter la TNT comme une technologie plus qu'un progrès social et construire ainsi le champ sémantique dans lequel les arguments des difficultés techniques et économiques allaient prendre sens.

Les différents types de discours, tels que le discours culturel, technologiste ou le discours sur les libertés, sont inhérents à la nature même de l'activité du champ. De par son aspect contenu et son aspect contenant, la télévision est un terrain naturel pour ces deux discours.

Le cas du déploiement de la TNT dans le PAF constitue donc un éclairage intéressant sur l'aspect structurel des ordres de discours dans un champ organisationnel.

La lecture du cas de l'évolution du PAF souligne ainsi le rôle de la pluralité de sens comme phénomène non stratégique dans le changement institutionnel. L'existence de cette pluralité de sens permet à l'agence et à l'activisme de l'acteur de s'exprimer.

2- Les stratégies discursives

Le concept de stratégie discursive renvoie à l'usage stratégique du discours par un acteur dans un contexte de changement institutionnel. Les travaux qui mobilisent le discours dans l'étude du changement mettent en évidence sa capacité à construire la réalité et à éclairer la

dimension politique d'un tel processus. Ils laissent cependant l'aspect pragmatique de l'utilisation du discours encore inexpliqué (Zilber, 2007).

Au travers d'une analyse fine des productions discursives qui ont émaillé le déploiement de la TNT en France, nous avons tenté de combler ce trou en proposant une définition des stratégies discursives, une description, de leur contenu et une modélisation du comportement de maniement de discours par les acteurs.

Cette démarche est ainsi essentiellement axée sur l'aspect stratégique de l'utilisation du discours. Le caractère conflictuel du processus de déploiement de la TNT entre les deux groupes d'acteurs aux intérêts divergents a permis de mettre en exergue la portée des actions sur le discours et sa manipulation.

A la suite de Van Dijk (1997a, 1997b), nous avons appréhendé le discours à la fois comme une structure et comme une action et un cadre d'interaction. Cette démarche constitue par ailleurs un prolongement de la thèse développée par Fairclough (1992) sur l'existence d'une correspondance entre l'organisation du discours et l'organisation de la société.

Il existe donc un rapport étroit entre l'organisation du texte (la sphère discursive) produit par le porteur du changement et le scénario de changement qu'il veut projeter sur son contexte social (la sphère institutionnelle). La stratégie discursive assure donc la correspondance entre les deux sphères.

2-1 Définition des stratégies discursives

Il n'existe pas aujourd'hui une définition précise des stratégies discursives sinon celle qui les présente comme une utilisation stratégique du discours et comme une action sur la réalité.

Ceci sous-entend donc qu'il existe une utilisation du discours qui n'est pas stratégique et qu'à côté des stratégies discursives il existe des stratégies non discursives.

L'utilisation stratégique du discours doit être appréhendée comme une action sur la réalité et sur les schèmes de son interprétation. Toute manifestation discursive ne relève toutefois pas d'une stratégie discursive eu égard à l'omniprésence du discours et du langage dans les interactions sociales. Dans leur œuvre majeure dans le champ de la sociologie des connaissances, Berger et Luckmann (1967) soulignent la centralité du langage dans la construction et la reproduction de la réalité. Le langage a donc une fonction d'objectivation et de reproduction de la réalité. Cette dernière se trouve en contradiction avec la logique de changement et de maniement du sens.

Les stratégies discursives renvoient aussi à des manoeuvres stratégiques qui s'inscrivent dans le champ du management stratégique, même si peu de travaux traitent de firmes et d'enjeux concurrentiels (le travail de Suddaby et de Greenwood, 2005 reste une exception). Sur ce volet, la théorie se contente de mettre en exergue le jeu d'intérêts et la dimension politique inhérente à l'usage du discours dans un contexte de changement institutionnel.

Dans ce travail, nous avons justifié l'importance des stratégies discursives par la présence d'équivocité et d'incertitude. Dans de telles situations, l'enjeu majeur est de construire du sens pour stabiliser les interactions autour de l'institution en construction. Le discours met en évidence la polysémie de la réalité et permet de construire plusieurs scénarios de changement possibles qui traduisent des projets portés par des acteurs mus par des intérêts divergents.

Il s'agit de ramener à la réalité de l'audience un nouveau sens et de nouvelles façons d'interpréter la réalité. Dans ces conditions, les actions doivent nécessairement être de nature symbolique.

L'usage des stratégies discursives s'est traduit dans le cas du lancement de la TNT par la production de logiques institutionnelles différentes pour la légitimation de plusieurs choix techniques et réglementaires.

La polysémie de la TNT et sa faculté à endosser plusieurs modèles d'organisation expliquent l'intérêt que nous avons porté aux productions discursives plus que sur d'autres actions de nature non discursive.

La synthèse de ce développement se résume dans la définition suivante que nous faisons des stratégies discursives : celles-ci peuvent être définies comme *les actions et les processus de maniement de langage et de textes en vue de les organiser en un tout cohérent dans le but de produire un sens et des connaissances sociales afin d'agir sur la réalité*.

La théorie néo institutionnelle, largement influencée par la sociologie des connaissances, est acquise à l'idée que la réalité est portée par les acteurs sous la forme de cadres mentaux et de connaissances.

La contribution de ce travail réside dans la présentation des stratégies discursives comme actions organisatrices du discours projeté sur une institution en construction. L'aspect organisé de la production discursive découle de la notion de cohérence des textes et des formations discursives (Tomlin et al., 1997 ; Van Dijk, 1997a). Celle-ci présente le discours comme un assemblage de propositions cohérentes à plusieurs niveaux.

Deux aspects essentiels ressortent donc de cette définition : la structure du discours produit par l'entrepreneur et les actions qu'il entreprend pour traduire son discours en un modèle d'organisation du champ.

2-2 L'organisation du discours

Les propositions sont des unités discursives irréductibles et des événements discursifs (acte de prise de parole, déclaration, etc.). Un ensemble de propositions compose un sens. Ce sens, joint à d'autres, constitue les textes et les discours que mobilise l'acteur dans sa stratégie discursive. C'est cette stratégie discursive qui permet la production de logiques institutionnelles, lesquelles constituent le niveau de cohérence le plus élevé dans la production discursive. Ainsi, les logiques institutionnelles représentent la synthèse et l'agrégation d'un ensemble de sens qui couvrent plusieurs thèmes et plusieurs objets.

La compréhension du sens véhiculé au niveau d'une proposition passe par l'identification de son sujet et de la manière dont l'acteur en parle. La première question renvoie au thème de la proposition qui peut être un objet, un sujet ou une problématique. Le sens autour du thème est construit au travers d'un processus de théorisation qui établit des liens entre plusieurs catégories cognitives.

La production discursive au cours d'un changement institutionnel se présente ainsi à trois niveaux de cohérence (Tomlin et al., 1997): le niveau global de la logique, le niveau épisodique des répertoires qui composent la logique institutionnelle et le niveau local de la proposition.

La proposition est l'élément constitutif de cette organisation et l'expression des stratégies discursives. C'est à ce niveau que les acteurs choisissent les thèmes et les processus de théorisation pour véhiculer un sens donné à leur audience.

Cette description de la structure du discours produit par l'acteur lors d'un changement institutionnel permet donc, en analysant les événements discursifs, d'éclairer les actions sur le discours et son utilisation pragmatique par l'acteur.

2-3 Le discours comme action et interaction

L'utilisation stratégique du discours est définie comme une action par le discours et une action sur le discours. L'apport de ce travail consiste à éclairer le processus d'action sur le discours et ses liens avec l'action, par le discours, sur la réalité portée par les acteurs.

Les stratégies discursives sont les actions qui assurent l'organisation du discours qui réfléchit un scénario d'organisation de l'ordre social.

Le maniement et l'organisation du discours sont aussi la traduction des intérêts de leur auteur et révèlent toute la portée stratégique et politique du processus. Cependant, cette vision constructionniste du changement ne doit pas conduire à un glissement vers le volontarisme et la désincarnation de l'utilisation stratégique du discours (Reed, 2000 ; Conrad, 2004). Le discours doit ainsi être analysé par rapport au contexte social et institutionnel dans lequel il émerge.

Nous nous attacherons donc à discuter ici la portée des stratégies discursives comme agence et comme agence encadrée.

L'agence désigne la capacité de l'acteur à déterminer les raisons et les motivations de ses actions par des logiques individuelles en toute liberté. Des lectures excessives l'assimilent à l'utilitarisme et à l'individualisme débridé. Cette idée a été remise en cause entre autres par la théorie néo institutionnelle qui présente l'individu comme hétéronome évoluant dans une réalité « allant de soi » (taken for granted) qu'il ne peut pas remettre en cause. L'idée fondamentale qui découle de la vision institutionnaliste de l'individu se résume donc à l'impossibilité du choix. C'est ainsi que la théorie néo institutionnelle se définit comme la théorie du non choix (Tolbert et Zucker, 1983).

L'élaboration des stratégies discursives remet donc cette idée du non choix en cause. Étudiés au niveau des propositions discursives, les résultats de la recherche montrent que les acteurs organisent différemment leurs discours selon le sens qu'ils entendent projeter sur la réalité.

Le choix des thèmes constitue à cet effet un élément important de la stratégie discursive qui met en exergue la dimension stratégique du processus. Les répertoires sont ainsi composés de thèmes apparentés et voisins qui appuient le sens que produit le locuteur.

Ainsi, la rhétorique anti-TNT s'est-elle basée sur un choix de thèmes à connotation technique et économique (la couverture, l'aménagement des fréquences, le financement) afin de construire le répertoire technologique qui présente la TNT comme une option ruineuse, techniquement et économiquement non viable.

Analyser la structure du texte produit lors d'un processus de changement institutionnel permet de saisir la micro construction des productions symboliques. Alors que la plupart des travaux sur le discours restent au niveau des répertoires ou des ordres de discours, l'analyse fine des propositions suffit à montrer que discourir est un acte dans lequel des choix sont effectués en continu.

Dans la proposition, le ou les thèmes choisis sont associés à des processus de théorisation. Le sens véhiculé par une proposition est donc produit par une association entre les thèmes et les processus de théorisation. C'est à ce titre que le deuxième volet des stratégies discursives est constitué par la théorisation. Celle-ci est devenue un concept à part entière de l'appareillage de la théorie néo institutionnelle. La théorisation, comme la définissent Greenwood et al. (2002), renvoie aux processus de construction et d'établissement de liens entre des catégories cognitives. Elle construit donc le sens autour du ou des thèmes dans une proposition en vue de lui donner une légitimité nécessaire à sa compréhension par l'audience.

Au travers de l'analyse du cas de la TNT nous avons tenté de donner une description des processus de théorisation les présentant sous diverses formes.

A un niveau local, le sens peut être produit en construisant des problèmes et en présentant des solutions, comme la construction du problème de l'inégalité sociale des Français devant la télévision à laquelle une TNT gratuite serait la solution. Ce processus montre comment les acteurs manient le sens d'une façon pragmatique et comment ils arrivent à construire des espaces sémantiques dans lesquels le sens qu'ils ont produit viendrait se nicher. La légitimation est donc de type morale ou pragmatique, appelant à un jugement et une évaluation de la part de l'audience. Quand les partisans de la logique « TVHD » ont construit le problème du retard industriel des équipementiers français par rapport à leurs homologues japonais, ils visaient à interpeller l'audience sur les gains, mais aussi sur le côté juste et naturel que pouvait revêtir le basculement vers la nouvelle norme.

Les processus de théorisation sont néanmoins divers et variés. Nous ne prétendons pas en donner une vision exhaustive mais seulement décrire, à travers le cas du déploiement de la TNT, leur fonctionnement au niveau micro dans la construction des logiques institutionnelles. L'utilisation de ces processus nécessite des compétences de la part de l'entrepreneur qui les manie comme celles qu'énumère Fligstein (1997). Les processus de théorisation montrent en effet comment les producteurs de discours lient les intérêts de l'audience à leurs intérêts propres, jouent sur leurs sentiments et sur leurs émotions, et se présentent tantôt comme des victimes, tantôt comme des héros.

Par tous ces aspects, les stratégies discursives révèlent la portée stratégique du processus de changement institutionnel.

L'analyse du déploiement de la TNT s'est faite en deux étapes. Dans la première, nous avons mené une analyse historique du champ afin d'identifier et de déceler les différents discours qui ont supporté à travers le temps ses différentes logiques institutionnelles. L'analyse historique a permis par ailleurs de connaître le contexte institutionnel et technologique qui a aidé à des changements dans l'utilisation de certains discours et l'apparition d'autres. L'histoire du PAF a en effet été ponctuée par des crises institutionnelles qui ont induit les changements dans les logiques de gouvernance, dans les attermolements de la quête d'un statut de la radio télévision, et dans la gestion des différents équilibres. Les échecs et les réussites technologiques ont elles aussi constitué des jalons importants dans l'évolution du champ.

Ces différents événements, en dépit du temps passé, ont continué à être présents sous forme de stocks d'histoires et d'expériences qui ont été invoquées dans la théorisation de la TNT française.

Ainsi, l'encastrement des stratégies discursives apparaît à deux niveaux : le premier est celui de la mise en action des discours existants, le deuxième, moins exploré quant à lui, relève de l'activation des stocks d'histoires et d'expériences (Zilber, 2006).

Dans ce travail, nous avons pris le parti théorique de considérer que l'ordre social est hétérogène et fragmentaire. Ainsi, la culture et les discours agissent comme des « boîtes à outils » (Swidler, 1986) qui fournissent les blocs constitutifs pour la construction de sens.

Le sens produit est donc une configuration et une recombinaison du sens déjà existant.

L'examen attentif des logiques institutionnelles construites autour de la TNT et des différents répertoires qui les constituent montre en effet que les textes utilisés proviennent bien du contexte social. Si le discours technologiste et culturel constitue un trait structurel du PAF, le discours social (sur les inégalités sociales) qui a été un cheval de bataille important dans la « TNT pour tous » a été quant à lui repris du discours macro dans la société française. En effet, l'entrée des chaînes payantes dans le paysage a installé le discours social par analogie à n'importe quelle activité où il existe un rapport marchand.

La TNT est donc présentée à son audience adossée à des ordres de discours qui sont pour le moins familiers. Ce sont leur configuration et leur association à certains événements qui permettent aux producteurs de discours de légitimer leurs visions et leurs scénarios du changement institutionnel.

Sur le registre méthodologique, l'association d'une analyse historique à l'analyse discursive est nécessaire à l'appréhension de la dimension encadrée de l'agence.

Durant la lutte discursive qui a émaillé le lancement de la TNT, plusieurs renvois historiques à diverses expériences et histoires du PAF ont été faits par les deux groupes d'acteurs.

Les discours actés par les deux groupes ont en effet convoqué d'anciens faits marquants dans le PAF comme le lancement des deux satellites TDF-1 et TDF-2, le plan câble et la norme MAC-paquet dans le registre des grands projets qui se sont soldés par un échec. Dans le camp des partisans de la « TNT pour tous », ce sont plutôt l'apparition de la bande FM et l'apparition de la télévision couleur qui ont été repris.

Ces différents événements sont chargés de sens pour l'audience. Le sens n'est pas donc produit par l'acteur, mais il est activé et réactualisé. Faire appel aux stocks d'histoire est ainsi porteur de sens en soi. Rappeler l'échec du plan câble ou le MAC-paquet suffit en effet à renvoyer les esprits à l'atmosphère de vaste échec que symbolisent ces projets.

3 Contributions, limites et recommandations

Cette thèse s'est ouverte sur une série de questions auxquelles nous nous sommes efforcé d'apporter des réponses tranchées, fondées sur l'analyse du cas du lancement de la TNT et appuyées par des retours à la littérature existante.

Ainsi, nous nous sommes demandé qu'est ce qu'une production stratégique du discours. Sur la base des travaux de Fairclough (1992), Van Dijk (1997 a, 1997 b), Hardy et Philips (1999) et Philips et al. (2004), nous avons établi la définition suivante :

Les stratégies discursives sont les actions et les processus de maniement de langage et de textes en vue de les organiser en un tout cohérent dans le but de produire un sens et des connaissances sociales afin d'agir sur la réalité.

Il est à noter que cette définition constitue un apport dans la mesure où elle permet, au travers de l'établissement d'un lien étroit entre le discours en tant qu'action et le discours en tant que structure, d'éclairer l'utilisation pragmatique du discours dans un contexte de changement institutionnel.

Nous avons pour objectif d'éclairer comment les acteurs produisent le discours afin d'influencer le changement institutionnel selon leurs intérêts. L'analyse du cas a permis d'établir qu'ils y parviennent en articulant de manière cohérente un ensemble de textes et prises de parole, eux-mêmes constitués d'unités irréductibles de sens. Ce discours est organisé

en mobilisant trois stratégies qui visent à influencer la perception que se font les acteurs de la réalité. Ces trois stratégies consistent dans le choix des thèmes, la sélection de Discours ainsi que de connaissances et d'histoires pouvant interpeller l'audience et la construction de l'espace sémantique pour le sens projeté par l'entrepreneur. Chaque action, nous l'avons vu en détail dans le chapitre 8, peut être déclinée en plusieurs modalités. Ainsi, la stratégie de choix des thèmes peut revêtir l'association de thèmes apparentés ou l'incorporation de thèmes utilisés par la partie adverse. Le processus de théorisation révèle quant à lui la manière avec laquelle le sens est présenté à l'audience.

Si ce résultat rejoint les travaux de Suddaby et Greenwood (2005) et Zilber (2007), il contribue à notre compréhension du phénomène en mettant en lumière les micro-processus de maniement du discours en identifiant grâce à l'analyse discursive comment le discours s'organise en répertoires, thèmes et processus de théorisation. Concrètement, nous avons établi comment les acteurs opèrent leurs choix de thèmes au niveau des propositions.

La contribution nous semble donc intéressante dans la mesure où elle établit un lien entre les deux corpus théoriques de l'entrepreneuriat institutionnel et de l'utilisation stratégique du discours. En effet, la thèse explicite comment les entrepreneurs mettent en action et interagissent avec les schémas cognitifs existants pour constituer une logique institutionnelle à même de modifier l'organisation du champ et l'ordre social qui en découle.

Sur cette base, et même si cette thèse se situe à un niveau d'abstraction voulu par son objectif de compréhension, nous pouvons suggérer quelques pistes menant à des recommandations pour des entrepreneurs institutionnels.

Premièrement, notre analyse semble indiquer qu'un individu cherchant à promouvoir une innovation a intérêt à commencer par construire et légitimer les critères d'évaluations de cette innovation en choisissant à la fois des thèmes et des Discours idoines. La stratégie de technologisation de la TNT entreprise par TF1 et les opposants à la TNT éclaire parfaitement cette stratégie.

Deuxièmement, dans l'éventualité d'une opposition à sa proposition, notre entrepreneur institutionnel peut avoir intérêt à déconstruire la rhétorique de la partie adverse en reprenant ses thèmes. Ceci lui permettra de jeter le doute sur la proposition de ses opposants. Il pourrait également recourir à la politisation de la lutte discursive en attaquant *ad hominem* la partie adverse dans le but de la déstabiliser.

Enfin, l'activation des stocks d'histoires enfouies dans le champ peut s'avérer très porteuse tant ces dernières constituent une source de sens riche et rationalisée. A titre d'exemple

comparer la TNT au plan câble ou au lancement de TDF1 et TDF2 a pour avantage d'activer autour du projet un sens d'échec difficilement contestable. D'ailleurs l'analyse discursive montre que les propositions qui reposent sur l'activation du stock d'histoires et sur les analogies sont moins sujettes à des contre-rhétoriques et à des réponses de la partie adverse.

Si nous sommes convaincus que c'est la cohérence d'ensemble des choix méthodologiques qui a permis d'aboutir aux contributions relevées plus haut, il n'en reste pas moins que ces choix s'accompagnent d'un certain nombre de limites.

Tout d'abord, l'analyse d'un cas en profondeur a été nécessaire pour aller assez finement dans le détail des textes et discours et mettre à jour les stratégies discursives. Cependant, analyser environ 2000 pages de texte imposait de se focaliser sur un cas unique. La limite inhérente à ce choix est celle de la transposition des résultats. Nous avons pu mettre en avant l'influence du contexte du cas étudié. Généraliser nos résultats amène donc à réfléchir sur les éléments du contexte qui ont eu une influence, à comprendre la raison de cette influence, et voir enfin par une démarche d'abstraction où ces éléments sont susceptibles d'être retrouvés.

Concrètement, nous pensons que la présence d'intérêts divergents autour d'un objet sujet lui-même à divers types de Discours contradictoires constitue la clef de lecture nécessaire du modèle des stratégies discursives que nous présentons.

L'autre limite de cette recherche nous semble pouvoir ouvrir sur une voie de recherche intéressante. Il s'agit en effet du caractère collectif et distribué de la production des stratégies discursives. Pour DiMaggio (1988) l'entrepreneur institutionnel désigne un seul ou un ensemble d'acteurs agissant de concert dans le sens d'un changement institutionnel. En dépit du caractère collectif que relève la majeure partie des travaux sur l'entrepreneur, ces derniers font peu de cas de la manière avec laquelle les membres d'une coalition interagissent et se coordonnent. Suddaby et Greenwood (2005) évoquent cette dimension collective de l'entrepreneuriat sans la développer pour autant dans la notion de communauté discursive. Dans une situation de concurrence entre plusieurs pratiques organisationnelles ou entre technologies, et où chacune est soutenue par une logique institutionnelle qui véhicule un sens cohérent, plusieurs acteurs partageant des intérêts communs ou enrôlés dans des réseaux de coalition prennent part à la construction de sens. Cette dimension collective est évidente et nécessite, à notre sens, des éclairages théoriques sur la nature des liens entre les membres d'une coalition ainsi que sur les schèmes de coordination et d'interaction et leurs impacts sur le processus de changement.

Ce phénomène est en revanche abordé dans la littérature sur l'entrepreneuriat technologique notamment par Garud et Karnoé, (2003) avec le concept d'agence distribuée. L'agence distribuée décrit comment plusieurs acteurs prennent part collectivement à la construction d'un sentier technologique. Ces acteurs sont unis par des intérêts communs mais portent des cadres cognitifs de références différents. Le développement des technologies implique plusieurs types d'acteurs : des universitaires, des fournisseurs, des bailleurs de fonds, plusieurs chercheurs venant d'entreprises avec des cultures différentes etc. Garud et Karnoé montrent que l'existence de liens forts et un esprit de coopération entre les membres de la communauté influence directement la nature du changement et son caractère incrémental ou de rupture.

Une telle grille d'analyse pourrait très bien valoir dans l'analyse du processus d'entrepreneuriat institutionnel en tant que processus collectif. Des voies de recherche peuvent à ce titre s'orienter vers la question du leadership par lequel un acteur s'impose et dicte les lignes à suivre comme laisse penser cette recherche avec les positions de TF1 dans la coalition anti-TNT. En effet suite à l'émergence du MPEG4, qui a marqué comme le montre le cas, un changement dans les stratégies discursives d'une contre rhétorique à la construction d'une logique institutionnelle alternative, l'ensemble des acteurs de la coalition anti-TNT ont emboîté le pas à TF1 en adhérant et en participant à la production de la nouvelle logique et à sa diffusion.

Dans cette éventualité la question de l'utilisation du discours à des fins stratégiques doit nécessairement, comme le suggèrent Maguire et al. (2004), s'intéresser à la dynamique de réseau et à la position des acteurs dans un réseau d'une coalition entrepreneuriale. S'agit-il d'un processus concerté dans lequel les membres de la coalition s'entendent sur les axes des stratégies discursives et les liens qu'ils doivent établir entre les différents discours et les catégories cognitives disponibles ? Les recherches futures devraient accorder plus d'attention à cette dimension collective et identifier dans une dynamique discursive collective comment les choix discursifs de thèmes et d'ordres de discours s'opèrent-ils.

Bibliographie

- Adams, B. N. et R. A. Sydie (2001). *Sociological Theory*. New Delhi, Vistaar Publications.
- Aldrich, H. E. (1999). *Organizations Evolving*. Thousand Oaks, CA, Sage Publications.
- Aldrich, H. E. et C. M. Fiol (1994). "Fools Rush in? The Institutional Contexte of Industry Creation." *Academy of Management Review* **19**(4): 645-670.
- Allard-Poesi, F. (2003). Coder les données. *Conduire un projet de recherche : une perspective qualitative*. in Y. Giordano. Caen, Editions Management et Société: 245-288.
- Alvesson, M. et D. Karreman (2000). "Varieties of Discourse: On the Study of Organizations through Discourse Analysis." *Human Relations* **53**(9): 1125-1149.
- Anderson, P. et M. L. Tushman (1990). "Technological Discontinuities and Dominant Designs: A Cyclical Model of Technological Change." *Administrative Science Quarterly* **35**(4): 604-633.
- Arrese, A. et M. Herraro (2005). Spain: A Market in Turmoil. *Digital Terrestrial Television in Europe*. in A. Brown et R. G. Picard. London, LEA: 181-203.
- Barley, S. R. (1986). "Technology as an Occasion for Structuring: Evidence from Observations of CT Scanners and the Social Order of Radiology Departments." *Administrative Science Quarterly* **31**(1): 78-108.
- Barley, S. R. et P. S. Tolbert (1997). "Institutionalization and Structuration: Studying the Links Between Action and Institution." *Organization Studies* **18**(1): 93-117.
- Baum, J. A. C. et C. Oliver (1996). "Toward an Institutional Ecology of Organizational Founding." *Academy of Management Journal* **39**(5): 1378-1427.
- Baum, J. A. C. et T. Rowley (2002). Companion to Organizations: An Introduction. *Companion to Organizations*. in J. A. C. Baum, Blackwell Publishers: 1-35.
- Baum, J. A. C. et J. V. Singh (1994). Organizational Hierarchies and Evolutionary Processes: Some Reflections on a Theory of Organizational Evolution. *Evolutionary Dynamics of Organizations*. in J. A. C. Baum et J. Singh. New York, Oxford University Press: 3-20.
- Beckert, J. (1999). "Agency, Entrepreneurs, and Institutional Change: The Role of Strategic Choice and Institutionalized Practices in Organizations." *Organization Studies* **20**(5): 777-799.
- Benford, R. D. et D. A. Snow (2000). "Framing Processes and Social Movements: An overview and Assessment." *Annual Review of Sociology* **26**(1): 611-639.

- Benoît, H. (2006). *La télévision numérique*. Paris, Dunod.
- Berger, P. (2001). *Le réenchantement du monde*. Paris, Bayard.
- Berger, P. et T. Luckmann (1967). *La construction sociale de la réalité*. Paris, Armand Collin.
- Borum, F. (2004). "Means-End Frames and the Politics and Myths of Organizational Fields." *Organization Studies* 25(6): 897-921.
- Bourdieu, P. (1972). *Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de trois études d'ethnologie kabyle*. Paris, Droz.
- Bourdieu, P. (1994). *Raisons pratiques : sur la théorie de l'action*. Paris, Editions du Seuil.
- Bourdieu, P. (1996). *Sur la télévision*. Paris, Raisons d'Agir.
- Bourdon, J. (1990). *Histoire de la télévision sous de Gaulle*. Paris, Anthropos.
- Bourreau, M. (2005). France: Attempting to Enhance Competition in an Oligopolistic Market. *Digital Terrestrial Television in Europe*. in A. Brown et R. G. Picard. London, LEA: 271-292.
- Bredin, J.-l. (1985). *Les Nouvelles télévisions hertziennes : Rapport au Premier Ministre*. Paris, La Documentation Française.
- Brint, S. et J. Karabel (1991). Institutional Origins and Transformations: The Case of American Community College. *The New Institutionalism in Organization Analysis*. in W. Powell et P. DiMaggio. Chicago, University of Chicago Press: 311-337.
- Brochand, C. (1994). *Histoire générale de la radio et de la télévision en France : Tome II 1944-1974*. Paris, La documentation française.
- Brochand, C. (2006). *Histoire générale de la radio et de la télévision en France : Tome III 1974-2000*. Paris, La documentation française.
- Brown, A. (1998). "Narrative, Politics and Legitimacy in an IT Implementation " *Journal of Management Studies* 31(1): 35-58.
- Brown, A. et R. Picard (2005). Lessons and Conclusions. *Digital Terrestrial Television in Europe*. in A. Brown et R. Picard. London, LEA: 335-349.
- Burns, T. et G. M. Stalker (1961). *The Management of Innovation*. London, Tavistock.
- Burrell, G. et G. Morgan (1979). *Sociological Paradigms and Organizational Analysis*. London, Ashgate.
- Bush, P. D. (1981). "'Radical Individualism' vs. Institutionalism, I." *American Journal of Economics & Sociology* 40(2): 139-147.
- Charreire, S. et I. Huault (2002). Cohérence épistémologique : les recherches constructivistes françaises en management "revisitées". *Questions de méthodes en sciences de gestion*.

- in N. M. e. al. Caen, Editions Management & Société.
- Chreim, S. (2006). "Managerial Frames and Institutional Discourses of Change: Employee Appropriation and Resistance." *Organization Studies* 27(9): 1261-1287.
- Clemens, E. S. et J. M. Cook (1999). "Politics And Institutionalism: Explaining Durability and Change." *Annual Review of Sociology* 25(1): 441-466.
- Coase, R. (1937). "The Nature of the Firm." *Economica, New Series* 4(16): 386-405.
- Condor, A. et C. Antaki (1997). Social Cognition and Discourse. *Discourse as Structure and Process*. in T. V. Dijk. London, Sage: 320-348.
- Conrad, C. (2004). "Organizational Discourse Analysis: Avoiding the Determinism-Voluntarism Trap." *Organization* 11(3): 427-439.
- CSA, (2004). Quelle norme pour quel modèle ? Paris, Conseil Supérieur de l'Audiovisuel: 5.
- Dacin, M. T. (1997). "Isomorphism in Context: The Power and Prescription of Institutional Norms." *Academy of Management Journal* 40(1): 46-81.
- Dacin, M. T., J. Goodstein et W. R. Scott (2002). "Institutional Theory and Institutional Change: Introduction to the Special Research Forum." *Academy of Management Journal* 45(1): 45-56.
- Daft, R. L. et K. E. Weick (1984). "Toward a Model of Organizations as Interpretation Systems." *Academy of Management Review* 9(2): 284-295.
- Das, S. S. et A. H. Van De Ven (2000). "Competing with New Product Technologies: A Process Model of Strategy." *Management Science* 46(10): 1300-1316.
- Davis, G. F., K. A. Diekmann et C. H. Tinsley (1994). "The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Desinstitutionalization of an Organizational Form." *American Sociological Review* 59(4): 547-570.
- Dequech, D. (2002). "The Demarcation between the 'Old' and the 'New' Institutional Economics: Recent Complications." *Journal of Economic Issues* 36(2): 565-572.
- Dequech, D. (2003). "Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Economics and Economic Sociology." *Journal of Economic Issues* 37(2): 461-470.
- Dequech, D. (2004). "Uncertainty: Individuals, Institutions and Technology." *Cambridge Journal of Economics* 28(3): 365-378.
- DiMaggio, P. (1988). Interest and Agency in Institutional Theory. *Institutional Patterns and Organizations: Culture and Environment*. in L. G. Zucker. Cambridge, MA, Ballinger/Harper & Row: 3-21.
- DiMaggio, P. (1997). "Culture and Cognition." *Annual Review of Sociology* 23(1): 263-287.
- DiMaggio, P. J. (1991). Constructing an Organizational Field as a Professional Project: U.S.

- Art Museums, 1920-1940. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. in W. W. Powell et P. J. DiMaggio. Chicago, University of Chicago Press: 267-92.
- DiMaggio, P. J. et W. W. Powell (1983). "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* **48**(2): 147-160.
- DiMaggio, P. J. et W. W. Powell (1991). The New Institutionalism in Organizational Analysis: Introduction. *The new institutionalism in organizational analysis*. in W. W. Powell et P. J. DiMaggio. Chicago, University of Chicago Press: 1-38.
- Dorado, S. (2005). "Institutional Entrepreneurship, Partaking, and Convening." *Organization Studies* **26**(3): 385-414.
- Douglas, M. (1986). *How Institutions Think*. NY, Syracuse University Press.
- Durkheim, E. (1986). *De la division du travail social*. Paris, PUF.
- Eggins, S. et J. R. Martin (1997). Genres and Registers of Discourses. *Discourse as Structure and Process*. in T. Van Dijk, Sage Publication.
- Eisenhardt, K. M. (1989). "Building Theories from Case Study Research." *Academy of Management Review* **14**(4): 532-550.
- Emirbayer, M. et A. Mische (1998). "What is Agency?" *American Journal of Sociology* **103**(4): 962-1023.
- Fairclough, N. (1992). *Discourse and Social Change*. Cambridge, Polity.
- Fairclough, N. (2005). "Discourse Analysis in Organization Studies: The Case for Critical Realism." *Organization Studies* **26**(6): 915-939.
- Fairclough, N. et R. Wodak (1997). Critical Discourse Analysis. *Discourse as Social Interaction*. in T. A. Van Dijk. London, Sage: 258-284.
- Farjoun, M. (2002). "The Dialectics of Institutional Development in Emerging and Turbulent Fields: The History of Pricing Conventions in the On-Line Database Industry." *Academy of Management Journal* **45**(5): 848-874.
- Fligstein, N. (1985). "The Spread of the Multidivisional Form Among Large Firms, 1919-1979." *American Sociological Review* **50**(3): 377-391.
- Fligstein, N. (1990). *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Fligstein, N. (1996). "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions." *American Sociological Review* **61**(4): 656-673.
- Fligstein, N. (1997). "Social Skill and Institutional Theory." *American Behavioral Scientist* **40**(4): 397-405.

- Fligstein, N. (1998). *Fields, Power and Social Skill: a Critical Analysis of the New Institutionalism*, Department of Sociology, University of California, Berkeley.
- Fligstein, N. (2001). "Social Skill and the Theory of Fields." *Sociological Theory* **19**(2): 105-125.
- Foucault, M. (1969). *L'archéologie du savoir*. Paris, Gallimard.
- Friedland, R. et R. R. Alford (1991). Bringing Society Back In: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. in W. W. Powell et P. J. DiMaggio. Chicago, University of Chicago Press: 232-63.
- Fukuyama, F. (1992). *La fin de l'histoire et le dernier homme*. Paris, Flammarion.
- Galperin, H. (2003). *New Television, Old Politics: The Transition to Digital Television in The United States and Britain*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Galperin, H. (2004). "Beyond Interests, Ideas, and Technology: An Institutional Approach to Communication and Information Policy." *Information Society* **20**(3): 159-168.
- Garud, R., C. Hardy et S. Maguire (2007). "Institutional Entrepreneurship as Embedded Agency: An Introduction to the Special Issue." *Organization Studies* **28**(7): 957-969.
- Garud, R., S. Jain et A. Kumaraswamy (2002). "Institutional Entrepreneurship in the Sponsorship of Common Technological Standards : The Case of Sun Microsystems and Java." *Academy of Management Journal* **45**(1): 196-214.
- Garud, R. et P. Karnoe (2003). "Bricolage Versus Breakthrough: Distributed and Embedded Agency in Technology Entrepreneurship." *Research Policy* **32**(2): 277-300.
- Garud, R. et M. A. Rappa (1994). "A Socio-cognitive Model of Technology Evolution: The Case of Cochlear Implants." *Organization Science* **5**(3): 344-362.
- Giddens, A. (1987). *La constitution de la société : éléments de la théorie de la structuration*. Paris, PUF.
- Giordano, Y. (2003). Les spécificités des recherches qualitatives. *Conduire un projet de recherche : une perspective qualitative*. in Y. Giordano. Caen, Editions Management & Société: 11-40.
- Giroux, N. (2003). L'étude de cas. *Conduire un projet de recherche : une perspective qualitative*. in Y. Giordano. Caen, Editions Management et Société: 41-84.
- Gislain, J.-J. et P. Steiner (1999). "American Institutionalism and Durkheimian Positive Economics: Some Connections." *History of Political Economy* **31**(2): 273-296.
- Glaser, B. G. et A. Strauss (1967). *The Discovery of Grounded Theory*. Chicago, Aldine.
- Goffman, E. (1986). *Frame Analysis: an Essay on the Organization of Experience*. Boston, Northeastern University Press.

- Golant, B. D. et J. A. A. Sillince (2007). "The Constitution of Organizational Legitimacy: A Narrative Perspective." *Organization Studies* **28**(8): 1149-1167.
- Goodwin, P. (2005). United Kingdom: Never Mind the Policy, Feel the Growth. *Digital Terrestrial Television in Europe*. in A. Brown et R. G. Picard. London, LEA: 151-180.
- Granovetter, M. (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness." *American Journal of Sociology* **91**: 481-510.
- Granovetter, M. S. (1973). "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* **78**(6): 1360-1380.
- Greenwood, R. et C. R. Hinings (1996). "Understanding Radical Organizational Change: Bringing together the Old and the New Institutionalism." *Academy of Management Review* **21**(4): 1022-1054.
- Greenwood, R. et R. Suddaby (2006). "Institutional Entrepreneurship In Mature Fields: The Big Five Accounting Firms." *Academy of Management Journal* **49**(1): 27-48.
- Greenwood, R., R. Suddaby et C. R. Hinings (2002). "Theorizing Change: The Role of Professional Associations in the Transformation of Institutionalized Fields." *Academy of Management Journal* **45**(1): 58-80.
- Grimme, K. (2002). *Digital Television Standardisation and Strategies*. Boston, Artech House.
- Grize, J.-B. (1990). La construction du discours: un point de vue sémantique *Le discours: représentations et interprétations*. in M. Charolles, S. Fisher et J. Jayez. Nancy, Presse Universitaire de Nancy: 11-19.
- Groenewegen, J., F. Kerstholt et A. Nagelkerke (1995). "On Integrating New and Old Institutionalism: Douglass North building bridges." *Journal of Economic Issues* **29**(2): 467-475.
- Guba, E. G. et Y. S. Lincoln (1994). Competing Paradigms in Qualitative Research. *Handbook of Qualitative Reserach*. in N. K. Denzin et Y. S. Lincoln. Thousand Oaks, CA, Sage: 105-117.
- Hannan, M. T. et G. R. Carroll (1995). *Dynamics of Organizational Population: Density, Legitimation and Competition*. New York, Oxford University Press.
- Hannan, M. T. et J. Freeman (1977). "The population ecology of organizations." *American Journal of Sociology* **82**(5): 929-964.
- Hardy, C., I. Palmer et N. Phillips (2000). "Discourse as a Strategic Resource." *Human Relations* **53**(9): 1227-1248.
- Hardy, C. et N. Philips (1999). "No Joking Matter: Discursive Struggle in the Canadian Refugee System." *Organization Studies* **20**(1): 1-24.

- Hargadon, A. B. et Y. Douglas (2001). "When Innovations Meet Institutions: Edison and the Design of the Electric Light." *Administrative Science Quarterly* **46**(3): 476-501.
- Haveman, H. A. et H. Rao (2006). "Hybrid Forms and the Evolution of Thrifts." *American Behavioral Scientist* **49**(7): 974-986.
- Heracleous, L. et R. J. Marshak (2004). "Conceptualizing Organizational Discourse as Situated Symbolic Action." *Human Relations* **57**(10): 1285-1312.
- Herben, J. (2003). *La télévision en couleurs PAL et SECAM*. Paris, Dunod.
- Hirsch, P., S. Michaels et R. Firedman (1990). Clean Models vs Dirty Hands: Why Economics is Different from Sociology. *Structure of Capital: The Social Organization of the Economy*. in S. Zukin et P. DiMaggio. Cambridge, Cambridge University Press: 37-39.
- Hodgson, G. M. (2000). "What Is the Essence of Institutional Economics?" *Journal of Economic Issues* **34**(2): 317-330.
- Hoffman, A. J. (1999). "Institutional Evolution and Change: Environmentalism and the U.S. Chemical Industry." *Academy of Management Journal* **42**(4): 351-371.
- Holm, P. (1995). "The Dynamics of Institutionalization: Transformation Processes in Norwegian Fisheries." *Administrative Science Quarterly* **40**(3): 398-422.
- Huault, I. (2004). Introduction. *La construction sociale de l'entreprise*. in I. Huault. Caen, Editions Management & Société: 9-15.
- Jacoby, S. M. (1990). "The New Institutionalism: What Can it Learn from the Old?" *Industrial Relations* **29**(2): 316-340.
- Jepperson, R. L. (1991). Institutions, Institutional Effects and Institutionnalism. *The New Institutionnalism in Organisation Analysis*. in W. W. Powell et P. DiMaggio. Chicago, University of Chicago Press: 143-164.
- Johanson, M. (2006). "Constructing Objects of Discourse in the Broadcast Political Interview" *Journal of Pragmatics* **38**(2): 216-229.
- Junker, L. J. (1968). "Theoretical Foundations of Neo-Institutionalism." *American Journal of Economics & Sociology* **27**(2): 197-213.
- Kaufmann, J.-C. (1996). *L'entretien compréhensif*. Paris, Nathan.
- Kline, R. et T. Pinch (1999). The Social Construction of Technology. *The Social Shaping Technology*. in D. MacKenzie et J. Wajcman. New York, Open University Press: 113-116.
- Koenig, G. (1993). "Production de la connaissance et constitution des pratiques organisationnelles." *Revue de gestion des ressources humaines*(9): 4-17.

- Langley, A. et I. Royer (2006). "Perspectives on Doing Case Study Research." *M@n@gement* 9(3): 81-94.
- Latour, B. (1987). *La science en action*. Paris, La découverte.
- Lawrence, P. et J. Lorsch (1967). *Organization and Environment*. Boston, Harvard University Press.
- Lawrence, T. B., C. Hardy et N. Phillips (2002). "Institutional Effects of Interorganizational Collaboration: The Emergence of Proto-Institutions." *Academy of Management Journal* 45(1): 281-290.
- Lawrence, T. B. et N. Phillips (2004). "From Moby Dick to Free Willy: Macro-Cultural Discourse and Institutional Entrepreneurship in Emerging Institutional Fields." *Organization* 11(5): 689-711.
- Lawrence, T. B. et R. Suddaby (2006). Institutions and Institutional Work. *Handbook of Organization Studies*. in S. Clegg, C. Hardy, W. Nord et T. B. Lawrence. London, Sage: 215-254.
- Le Moigne, J.-L. (1990). Epistémologies constructivistes et sciences de l'organisation. *Epistémologie et sciences de gestion in A.-C. Martinet*. Paris, Economica: 81-140.
- Leblebici, H., G. R. Salancik, A. Copay et T. King (1991). "Institutional Change and the Transformation of Interorganizational Fields: An Organizational History of the U.S. Radio Broadcasting Industry." *Administrative Science Quarterly* 36(3): 333-363.
- Leca, B. et P. Naccache (2006). "A Critical Realist Approach To Institutional Entrepreneurship." *Organization* 13(5): 627-651.
- Lounsbury, M. et H. Leblebici (2004). "The Origins of Strategic Practice: Product Diversification in the American Mutual Fund Industry." *Strategic Organization* 2(1): 65-90.
- MacKenzie, D. et J. Wajcman (1999). Introductory Essay: The Social Shaping of Technology. *The Shaping of Technology*. in D. MacKenzie et J. Wajcman. New York, Open University Press: 3-27.
- Maguire, S. (2004). "The Co-Evolution of Technology and Discourse: A Study of Substitution Processes for the Insecticide DDT." *Organization Studies* 25(1): 113-134.
- Maguire, S. et C. Hardy (2006). "The Emergence of New Global Institutions: A Discursive Perspective." *Organization Studies* 27(1): 7-29.
- Maguire, S., C. Hardy et T. B. Lawrence (2004). "Institutional Entrepreneurship in Emerging Fields: HIV/AIDS Treatment Advocacy in Canada." *Academy of Management Journal* 47(5): 657-679.

- March, J. G. (1996). "Continuity and Change in Theories of Organizational Action." *Administrative Science Quarterly* **41**(2): 278-287.
- McGrath, R. G., M.-J. Chen et I. C. MacMillan (1998). "Multimarket Maneuvering in Uncertain Spheres of Influence: Resource Diversion Strategies." *Academy of Management Review* **23**(4): 724-740.
- Meyer, A. D., G. R. Brooks et J. B. Goes (1990). "Environmental Jolts and Industry Revolutions: Organizational Response to Discontinuous Change." *Strategic Management Journal* **11**(4): 93-110.
- Meyer, J. W. (1992). Institutionalization and the Rationality of Formal Organizational Structure. *Organizational Environments: Ritual and Rationality*. in J. W. Meyer et W. R. Scott. Beverly Hills, CA, Sage.
- Meyer, J. W. et B. Rowan (1977). "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* **83**(2): 340-363.
- Meyer, J. W. et R. W. Scott (1991). The Organization of Societal Sectors, Propositions and Early Evidence. *The New Institutionnalism in Organization Analysis*. in W. W. Powell et P. DiMaggio. Chicago, University Chicago Press: 108-140.
- Meyer, J. W. et R. W. Scott (1992). *Organizational Environments: Ritual and Rationality*. Newbury Park, CA, Sage.
- Mezias, S. J. (1990). "An Institutional Model of Organizational Practice: Financial Reporting at the Fortune 200." *Administrative Science Quarterly* **35**(3): 431-457.
- Miles, M. B. et A. M. Huberman (2003). *Analyse des données qualitatives*. Bruxelles, DeBoeck.
- Missika, J.-L. (2006). *La fin de la télévision*. Paris, Seuil.
- Munir, K. A. (2005). "The Social Construction of Events: A Study of Institutional Change in the Photographic Field." *Organization Studies* **26**(1): 93-112.
- Munir, K. A. et N. Phillips (2005). "The Birth of the 'Kodak Moment': Institutional Entrepreneurship and the Adoption of New Technologies." *Organization Studies* **26**(11): 1665-1687.
- Näränen, P. (2005). European Regulation of Digital Television. *Digital Terrestrial Television in Europe*. in A. Brown et R. Picard. London, LEA: 37-57.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- O'Brien, D. J. et T. Slack (2004). "The Emergence of a Professional Logic in English Rugby Union: The Role of Isomorphic and Diffusion Processes." *Journal of Sport*

- Management* **18**(1): 13-39.
- Ochs, E. (1997). Narrative. *Discourse as Structure and Process*. in T. A. Van Dijk. London, Sage: 185-205.
- Oliver, C. (1991). "Strategic Responses to Institutional Processes." *Academy of Management Review* **16**(1): 145-179.
- Oliver, C. (1992). "The Antecedents of Deinstitutionalization." *Organization Studies* **13**(4): 563-588.
- Olivesi, S. (1998). *Histoire politique de la télévision*. Paris, L'Harmattan.
- Orlikowski, W. J. et S. R. Barley (2001). "Technology and Institutions: What can Research on Information Technology and Research on Organizations Learn from Each Others?" *MIS Quarterly* **25**(2): 145-165.
- Orlikowski, W. J. et J. Yates (1994). "Genre Repertoire: The Structuring of Communicative Practices in Organizations." *Administrative Science Quarterly* **39**(4): 541-574.
- Orton, J. D. et K. E. Weick (1990). "Loosely Coupled Systems: A Reconceptualization." *Academy of Management Review* **15**(2): 203-223.
- Orwell, G. (1972). *1984*. Paris, Gallimard.
- Parsons, T. (1956). "Suggestions for a Sociological Approach to the Theory of Organizations, I." *Administrative Science Quarterly* **1**(1): 63-85.
- Parsons, T. (1956). "Suggestions for a Sociological Approach to the Theory of Organizations, II." *Administrative Science Quarterly* **1**(2): 225-239.
- Perrani, J. (1996). "La télévision par câble en France." *Réseaux*(80).
- Perret, V. et M. Séville (2003). Les fondements épistémologiques de la recherche *Méthodes de recherche en management*. in R.-A. Thietart. Paris, Dunod: 13-33.
- Peters, B. G., J. Pierre et D. S. King (2005). "The Politics of Path Dependency: Political Conflict in Historical Institutionalism." *Journal of Politics* **67**(4): 1275-1300.
- Pfeffer, J. (1978). *Organizational Design*. Wheeling, IL, Harlan Davidson.
- Pfeffer, J. et G. R. Salancik (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York, Harper and Row.
- Philips, N. et C. Hardy (2002). *Discourse Analysis: Investigating Process of Social Construction*. London, Sage.
- Phillips, N., T. B. Lawrence et C. Hardy (2004). "Discourse and Institutions." *Academy of Management Review* **29**(4): 635-652.
- Picard, R. (2005). A Consumer Perspectives on Digital Terrestrial and Interactives Television. *Digital Television in Europe*. in A. Brown et R. G. Picard. London, LEA:

101-133.

- Porter, J. (1986). "Intertextuality and the Discourse Community." *Rhetoric Review* **15**(1): 34-47.
- Powell, W. W. (1991). Expanding the Scope of Institutional Analysis. *The New Institutionnalism in Organization Analysis*. in W. W. Powell et P. DiMaggio. Chicago, University of Chicago. **164-203**.
- Rao, H. (1998). "Caveat Emptor: The Construction of Nonprofit Consumer Watchdog Organizations." *American Journal of Sociology* **103**(4): 912-961.
- Rao, H., G. F. Davis et A. Ward (2000). "Embeddedness, Social Identity and Mobility: Why Firms Leave the NASDAQ and Join the New York Stock Exchange." *Administrative Science Quarterly* **45**(2): 268-292.
- Rao, H., P. Monin et R. Durand (2003). "Institutional Change in Toque Ville: Nouvelle Cuisine as an Identity Movement in French Gastronomy." *American Journal of Sociology* **108**(4): 795-843.
- Reed, M. (2000). "The Limits of Discourse Analysis in Organizational Analysis." *Organization* **7**(3): 524-530.
- Rosenkopf, L. et M. Tushman (1994). The Coevolution of Technology and Organization. *Evolutionary Dynamics of Organizations*. in J. A. C. Baum et J. V. Singh. New York, Oxford University Press: 403-424.
- Rumelt, R. P. (1982). "Diversification Strategy and Profitability." *Strategic Management Journal* **3**(4): 359-369.
- Russo, M. V. (2001). "Institutions, Exchange Relations, and the Emergence of New Fields: Regulatory Policies and Independent Power Production in America, 1978-1992." *Administrative Science Quarterly* **46**(1): 57-86.
- Scott, W. R. (1987). "The Adolescence of Institutional Theory." *Administrative Science Quarterly* **32**(4): 493-511.
- Scott, W. R. (1991). Unpacking Institutional Arguments. *The New Institutionalism in Organization Analysis*. in W. W. Powell et P. DiMaggio. Chicago, University of Chicago Press: 164-183.
- Scott, W. R. (1994). *Organizational Sociology*. Hongkong, Darmouth.
- Scott, W. R. (1995). *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA, Sage.
- Scott, W. R. (2003). *Organizations: Rational, Natural, and Open Systems*. Upper Saddle River, NJ, Prentice Hall.
- Scott, W. R., M. Ruef, P. Mendel et C. Caronna (2000). *Institutional Change ans Healthcare*

Organizations: From Professional Dominance to Managed Care. Chicago, University of Chicago Press.

Seckler, D. W. (1981). "Individualism and Institutionalism Revisited." *American Journal of Economics & Sociology* 40(4): 415-426.

Selznick, P. (1949). *TVA and the Grass Roots: A Study in the Sociology of Formal Organization*. Berkeley, CA, University of California Press.

Selznick, P. (1957). *Leadership in Administration: A Sociological Interpretation*. Evanston, Ill., Harper & Row.

Selznick, P. (1996). "Institutionalism "Old" and "New"." *Administrative Science Quarterly* 41(2): 270-277.

Seo, M.-G. et W. E. D. Creed (2002). "Institutional Contradictions: Praxis and Institutional Change: A Dialectical Perspective." *Academy of Management Review* 27(2): 222-247.

Sewell Jr., W. H. (1992). "A Theory of Structure: Duality, Agency, and Transformation." *American Journal of Sociology* 98(1): 1-29.

Singh, J. V., D. J. Tucker et R. J. House (1986). "Organizational Legitimacy and the Liability of Newness." *Administrative Science Quarterly* 31(2): 171-193.

Smelser, N. et R. Swedberg (2005). *The Sociological Perspective on the Economy. The Handbook of Economic Sociology*. in N. Smelser et R. Swedberg. Princeton, NJ, Princeton University Press: 3-27.

Stake, R. (2002). Case Studies. *Handbook of Qualitative Research*. in N. K. Denzin et Y. S. Lincoln. Thousand Oaks, CA, Sage: 571-611.

Steinberg, M. W. (1999). "The Talk and Back Talk of Collective Action: A Dialogic Analysis of Repertoires of Discourse among Nineteenth-Century English Cotton Spinners." *American Journal of Sociology* 105(3): 736-780.

Steiner, P. (2002). Encastrement et sociologie économique. *La construction symbolique de l'entreprise*. in I. Huault, Editions Management & Société: 29-50.

Stinchcombe, A. L. (1997). "On The Virtues of Old Institutionalism." *Annual Review of Sociology* 23: 1-18.

Strang, D. et W. Sine (2002). Interorganizational Institutions. *Companion to Organizations*. in J. A. C. Baum. Oxford, Blackwell: 497-519.

Strauss, A. (1987). *Qualitative Analysis for Social Scientists*. Cambridge, Cambridge University Press.

Suchman, M. C. (1995). "Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches." *Academy of Management Review* 20(3): 571-610.

- Suddaby, R. et R. Greenwood (2005). "Rhetorical Strategies of Legitimacy." *Administrative Science Quarterly* **50**(1): 35-67.
- Swedberg, R. (1999). "Max Weber as an Economist and as a Sociologist: Towards a Fuller Understanding of Weber's View of Economics." *American Journal of Economics & Sociology* **58**(4): 561-582.
- Swidler, A. (1986). "Culture in Action: Symbols and Strategies." *American Sociological Review* **51**(2): 273-286.
- Tannen, D. et C. Wallat (1986). "Interactive Frames and Knowledge Schemas in Interaction: Example from Medical Examination/Interview." *Social Psychology Quarterly* **50**(2): 205-216.
- Thietart, R.-A. et B. Forgues (1995). "Chaos Theory and Organization." *Organization Science* **6**(1): 19-31.
- Thompson, J. D. (1956). "On Building an Administrative Science." *Administrative Science Quarterly* **1**(1): 102-111.
- Tolbert, P. S. et L. G. Zucker (1983). "Institutional Sources of Change in the Formal Structure of Organizations: The Diffusion of Civil Service Reform, 1880-1935." *Administrative Science Quarterly* **28**(1): 22-39.
- Tolbert, P. S. et L. G. Zucker (1996). The Institutionalization of Institutional Theory. *Handbook of Organization Studies*. in S. Clegg, C. Hardy et W. Nord. London, Sage: 175-190.
- Tomlin, R., L. Forrest, M. Ming Pu et M. Hee Kim (1997). Discourse Semantics. *Discourse as Structure and Process*. in T. A. Van Dijk. London, Sage: 63-112.
- Tushman, M. L. et P. C. Anderson (1986). "Technological Discontinuities and Organizational Environments." *Administrative Science Quarterly* **31**(3): 439-465.
- Vaara, E., B. Kleymann et H. Serist (2004). "Strategies as Discursive Constructions: The Case of Airline Alliances." *Journal of Management Studies* **41**(1): 1-35.
- Vaara, E., J. Tienari et J. Laurila (2006). "Pulp and Paper Fiction: On the Discursive Legitimation of Global Industrial Restructuring." *Organization Studies* **27**(6): 789-810.
- Van De Ven, A. H. et M. S. Poole (1995). "Explaining Development and Change in Organizations." *Academy of Management Review* **20**(3): 510-540.
- Van Dijk, T. A. (1997). Discourse as Interaction in Society. *Discourse as Social Interaction*. in T. A. Van Dijk. London, Sage: 1-38.
- Van Dijk, T. A. (1997). The Study of Discourse. *Discourse as Structure and Process*. in T. A.

- Van Dijk. London, Sage: 1-35.
- van Dijk, T. A. (2006). "Discourse and Manipulation." *Discourse & Society* 17(3): 359-383.
- van Dijk, T. A. (2006). "Discourse, Context and Cognition." *Discourse Studies* 8(1): 159-177.
- Walsh, J. P. (1995). "Managerial and Organizational Cognition: Notes from a Trip Down Memory Lane." *Organization Science* 6(3): 280-321.
- Warren, R. L. (1967). "The Interorganizational Field As a Focus for Investigation." *Administrative Science Quarterly* 12(3): 396-419.
- Warren, R. L. (1970). "Toward a non Utopian Normative Model of the Community." *American Sociological Review* 35(2): 219-228.
- Weber, M. (1964). *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Paris, Plon.
- Weber, M. (2001). *Économie et société dans l'Antiquité, précédé de Les causes sociales du déclin de la civilisation antique* Paris, La Découverte.
- Weick, K. E. (1990). Technology as Equivoque: Sensemaking in New Technologies. *Technology and Organizations*. in P. Goldman et L. Sproull. San Francisco, Jossey-Bass.
- Weick, K. E. (1993). "The Collapse of Sensemaking in Organizations: The Mann Gulch Disaster." *Administrative Science Quarterly* 38(4): 628-652.
- Weick, K. E. (1995). *Sensemaking in Organization*. Thousand Oaks, CA, Sage.
- Westenholz, A., J. S. Pedersen et F. Dobbin (2006). "Institutions in the Making: Identity, Power, and the Emergence of New Organizational Forms." *American Behavioral Scientist* 49(7): 889-896.
- White, H. C. (1981). "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87(3): 517-547.
- Wiley, N. (1988). "The Macro-Micro Problem in Social Theory." *Sociological Theory* 6: 254-261.
- Williams, R. et D. Edge (1996). "The Social Shaping of Technology." *Research Policy* 25(6): 865-899.
- Williamson, O. E. (1998). "Transaction Cost Economics: How it Works, Where it Is Headed." *De Economist* 146(1): 23-58.
- Williamson, O. E. (2000). "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead." *Journal of Economic Literature* 38(3): 595-613.
- Winner, L. (1999). Do Artifacts Have Politics? *The Social Shaping of Technology*. in D. MacKenzie et J. Wajcman. New York, Open University Press: 28-41.
- Yin, R. K. (1994). *Case Study Research: Design and Methods*. London, Sage.

- Zilber, T. B. (2006). "The Work of the Symbolic in Institutional Processes: Translations of Rational Myths in Israeli High Tech." *Academy of Management Journal* **49**(2): 281-303.
- Zilber, T. B. (2007). "Stories and the Discursive Dynamics of Institutional Entrepreneurship: The Case of Israeli High-tech after the Bubble." *Organization Studies* **28**(7): 1035-1054.
- Zouboulakis, M. S. (2001). "From Mill to Weber: the meaning of the concept of economic rationality." *European Journal of the History of Economic Thought* **8**(1): 30-41.
- Zucker, L. G. (1977). "The Role of Institutionalization in Culture Persistence." *American Sociological Review* **42**(5): 726-743.
- Zucker, L. G. (1983). "Institutional Theories of Organization." *Annual Review of Sociology* **13**: 443-464.
- Zukin, S. et P. DiMaggio (1990). Introduction. *Structure of Capital: the Social Organization of the Economy*. in S. Zukin et P. DiMaggio. Cambridge, Cambridge University Press.

ANNEXE I : Les étapes du lancement de la TNT

Janvier 1996

M. Philippe LEVRIER se voit confier, par le Ministre de la Culture et des technologies de l'information, une mission sur les enjeux techniques, économiques et juridiques de la télévision numérique de terre et conclut à la faisabilité de celle-ci.

Janvier 1997

Un premier groupe de travail, piloté par l'ANFR (Agence Nationale des Fréquences), est chargé d'étudier une planification prévisionnelle de la numérisation de la diffusion terrestre.

Un deuxième groupe de travail, piloté par la DGS (Direction Générale des Stratégies Industrielles du Ministère de l'Industrie) est chargé d'identifier les conditions de réception et de repérer les services de l'hertzien numérique terrestre.

Janvier 1998

Le rapport interministériel « préparer l'entrée de la France dans la société de l'information » mentionnait la nécessité de lancer les premières expérimentations de diffusion de télévision numérique terrestre. Les principaux enjeux sont la meilleure gestion des fréquences, des perspectives prometteuses en matière d'aménagement du territoire et le renouvellement du parc des téléviseurs.

Mars 1998

Le Simavelec a présenté comme une priorité et un projet citoyen le développement de la télévision numérique terrestre.

Septembre 1998

TDF met en place une plate-forme expérimentale en Bretagne sur les sites de Rennes, Vannes et Lorient dans le but de valider les hypothèses techniques avec le Simavelec et d'expérimenter de nouvelles formes de programmes.

1999

Mme Catherine TRAUTMANN, Ministre de la Culture et de la Communication, a confié à MM Jean-Pierre COTTET et Gérard EYMERY, en novembre 1998, une mission de réflexion

sur la télévision numérique terrestre. Le rapport, remis au gouvernement le 1er avril 1999 et rendu public le 26 avril 1999, préconise l'ouverture en France de six multiplex de programmes. Le rapport conclut au caractère inéluctable du numérique terrestre. La Ministre de la Culture et de la Communication, en association avec le Secrétaire d'Etat à l'Industrie, a lancé une large consultation des acteurs concernés sur la base d'un « Livre Blanc » dans le but de mieux appréhender l'ensemble des problèmes induits par la numérisation des réseaux terrestres de télévision.

Juin 1999

Publication du Livre blanc « la numérisation de la télévision terrestre et de la radio »

1999 – 2000

De nouvelles expérimentations sont lancées dans les Vosges et l'Ariège.

Janvier 2000

Publication du Rapport Hadas-Lebel : La télévision numérique de terre : « Propositions pour une stratégie de développement »

1er août 2000

La nouvelle loi audiovisuelle promulguée définit le cadre juridique dans lequel la TNT se développera, la loi 'Trautmann' d'août 2000.

Décembre 2000

Naissance d'un groupe de communication entre industriels et opérateurs techniques pour le développement de la TNT, canal y est les nouveaux entrants aussi, TF1 et M6 ont été les grands absents de cette table.

24 Juillet 2001

Publication par le CSA de la liste des fréquences identifiées dans la première phase de planification (29 sites couvrant 50% de la population).

Appel à candidatures du CSA pour l'exploitation de 22 services nationaux de télévision (33 services avec les programmes du service public et les programmes locaux).

29 décembre 2001

Publication au J.O. des décrets fixant les obligations des futures chaînes TVNT.

Février 2002

Publication du Rapport Gallot pour le ministre des finances et de l'économie :

La Télévision Numérique Terrestre: Enjeux et modalités de mise en oeuvre au regard des règles de concurrence, notamment au travers de la question de la distribution.

1er février 2002

Décret "must carry" publié au J.O.

Premier/second semestres 2002

Deux nouvelles planifications de fréquences, portant comme la première sur une trentaine de sites chacune.

22 mars 2002 à 17h

Date limite de remise au CSA des dossiers de candidature : 69 éditeurs de programmes déposent leur dossier pour obtenir une autorisation de diffusion sur le numérique terrestre.

Avril 2002

Publication par le CSA de la liste des candidats recevables : 66 dossiers sont jugés recevables. Election présidentielle de Jaques Chirac pour un deuxième quinquennat.

Mai 2002,

Election législative et changement de majorité marquant le départ du gouvernement Jospin principal instigateur de la TNT. Le changement de majorité a marqué un changement dans la philosophie de la TNT.

17 juin 2002 - 1er juillet 2002

Auditions publiques par le CSA des candidats pour des services nationaux

Octobre 2002

Le conseil de l'Etat donne raison à TF1, M6 et Canal sur le choix de leurs canal bonus. Ces derniers pourront donc en vertu de l'article 30 de la loi de 1986 de l'audiovisuel choisir la chaîne qui leur sera attribuée de droit.

18 octobre 2002

Remise au Premier Ministre du rapport de Michel Boyon sur la TNT : un gros coup de frein à cette nouvelle technologie

23 octobre 2002

Publication des dossiers retenus par le CSA.

Novembre 2002

Affectation des réseaux aux multiplex et composition envisagée pour les multiplex

Février 2003

Remise du rapport complémentaire Boyon

28 Mars 2003

Le Conseil d'Etat donne raison au CSA et oblige TF1 et M6 de se conformer à la décision du CSA du 30 avril 2002, portant sur le réaménagement des fréquences.

Juin 2003

Signature des conventions entre les éditeurs et le CSA

Août 2003

Nomination des opérateurs de multiplex par les éditeurs de service d'un même multiplex. Ils seront autorisés par le CSA, qui leur assignera la ressource radioélectrique.

Octobre 2003

Le CSA délivre les autorisations aux opérateurs de multiplex.

Novembre 2003

Daniel Boudet de Montplaisir est chargé de poursuivre la mission sur la TNT à la suite de M. Boyon. Cette mission réunit chaque mois tous les acteurs intéressés au succès de la TNT.

Le 27 Janvier 2004

Le gouvernement décide de retirer deux des 8 chaînes préemptées par le service public. Le CSA regroupe sur un seul multiplex les six chaînes du service public qui seront diffusées en TNT.

Février 2004

Avant de lancer un nouvel appel aux candidatures destiné à utiliser les capacités disponibles sur le multiplex R5, le CSA lance une consultation publique en vue de connaître les attentes et les projets des différents acteurs.

26 mars 2004

TF1 porte plainte devant le conseil d'Etat pour dénoncer le contrôle par canal+ des chaînes Canal J et MCM appartenant à Lagardère.

09 juin 2004

Le CSA annonce le calendrier de lancement de la TNT et accepte le découplage dans le temps du lancement des chaînes gratuites prévu pour le 1^{er} mars 2005 et les chaînes privées prévu pour le 1^{er} septembre 2005.

10 juin 2004

Naissance du groupement « TNT pour tous » créé par les chaînes gratuite de la TNT service public et nouveaux entrants TF1 et M6 étant absents à l'appel. Le groupement aura pour mission d'informer le grand public sur la TNT, d'agir auprès des professionnels et de faciliter l'accès aux chaînes gratuites.

21 Juin 2004 Le CSA s'exprime officiellement sur l'épisode de la norme de compression MPEG4 contre MPEG2.

Septembre 2004

Publication du rapport Télévision numérique : enjeux et perspectives en 2005 rapport CGTII commandé par le ministre de l'industrie Patrick Devedjian.

20 Octobre 2004

Annulation par le conseil de l'Etat des autorisations des chaînes sociétés MCM, Canal J, Sport+, I-Télévision, Ciné-Cinéma Câble et Planète Câble.

21 Octobre 2004

Publication du rapport Daniel Boudet de Montplaisir sur la place de la TVHD dans la nouvelle télévision.

Novembre 2004

Choix de la norme MPEG2 pour les chaînes gratuites de la TNT par Jean Pierre Raffarin (sous recommandation de Patrick Raude)

08 novembre 2004

TF1 renonce au MPEG4 et en fait part au CSA.

Décembre 2004

Choix de la norme MPEG4 pour les chaînes payantes et en haute définition de la TNT

14 décembre 2004

Nouvel appel aux candidatures pour six chaînes de télévision suite à l'annulation des autorisations de Canal+ et Lagardère. Next Radio entre dans la compétition avec sa chaîne BFM.

17 janvier 2005

Lancement expérimental de la TNT à Paris

31 mars 2005 à 18h

Démarrage de l'offre TNT gratuite pour environ 35% de la population (17 premiers sites)

9 mai 2005

Annonce par le CSA des 8 nouvelles chaînes de la TNT (4 gratuites, 4 payantes).

21 juin 2005 : le CSA lance la procédure de déclaration des distributeurs des chaînes payantes

19 juillet 2005

8 nouvelles chaînes autorisées et réparties sur les multiplex R2 et R3

Octobre 2005

50% de la population française est couverte par la TNT (15 sites supplémentaires)

A partir de l'automne 2005

Démarrage des 4 nouvelles chaînes de la TNT gratuite

Source : TDF CSA : Oral probatoire présenté par Luc GRIMAUD sur le DVB-T 2/12/2000 - Conservatoire National des Arts et Métiers / CSA, complété et annoté par nos soins.

ANNEXE II : Liste des Rapports

-Le Rapport Philippe Lévrier, 1996 : Rapport commandé par le ministre de la Culture et par le Ministre Délégué à la Poste, aux Télécommunications et à l'Espace. Le Rapport est une réponse à la question : « Est-il opportun que les pouvoirs publics prennent l'initiative de conduire une étude de faisabilité visant à l'introduction de la télévision numérique terrestre en France. »

-Le Rapport Jean-Pierre Cottet et Gérard Eymery, 1999 : La Télévision Numérique Terrestre Hertzienne, Rapport à Mme Catherine Trautman Ministre de la culture et de la Communication.

-Le Rapport Raphaël Hadas-Lebel (2000), La Télévision numérique de terre : Propositions pour une stratégie de développement, Rapport à Mme Catherine Trautman Ministre de la culture et de la Communication.

-Le Rapport d'information de Jean Marie le Guen (2001) au nom de la commission des finances de l'économie générale sur la TNT : 28 Mars 2001

-Le Rapport Jérôme Gallot (2002), La télévision numérique terrestre : Enjeux et modalités de mise en œuvre au regard des règles de concurrence, notamment au travers de la question de la distribution. Rapport publié en février 2002.

-Le Rapport Michel Boyon (2002), La Télévision numérique terrestre, Rapport publié le 18 Octobre 2002 et commandé par Mr la Premier Ministre Jean-Pierre Raffarin.

-Le Rapport Complémentaire Michel Boyon (2003), La Télévision numérique terrestre, rapport publié en février 2003 et commandé par Mr la Premier Ministre Jean-Pierre Raffarin.

-Le Rapport Daniel Boudet de Montplaisir (2004), Télévision Numérique et Haute Définition, rapport publié en octobre 2004 et commandé par Mr la Premier Ministre Jean-Pierre Raffarin.

-Le Rapport CGTH (Conseil Général des Technologies de l'Information) (2004),
Télévision numérique enjeux et perspectives en 2005, publié en septembre 2004.

Annexe III : Glossaire Technique

-**PAL** :Phase Alternate Line est le standard de la télévision couleur européenne en 625 lignes par secondes mis au point par l'Allemagne et très diffusé dans le monde notamment en Europe (à l'exception de la France qui utilise le SECAM), en Australie en Amérique latine ou Chine.

-**SECAM** :SEquentiel Couleur A Mémoire est le standard de la télévision couleur mis au point en France et utilisé en Russie et dans quelques autres pays. Il est basé sur une diffusion en 625 lignes par secondes. Le SECAM offre une bonne qualité d'image

-**NTSC** : National Television System Committee est le standard américain de la télévision couleurs. Il est basé sur une transmission en 525 lignes par secondes. Ce standard est ironiquement appelé par les français Never Twice The Same Color.

-**Multiplex** : un groupe de plusieurs chaînes de télévision mixées et transmis de manière simultanée. Le multiplexage requiert que les signaux soient quantifiés et partitionnés en paquets d'informations. Ces paquets sont envoyés par alternance sur un même canal et sur un même signal. Lors de la réception, un boîtier (set top box) est nécessaire pour dé-multiplexer les paquets et pour assembler ceux qui appartiennent à un même programme.

-**Compression appelée aussi encodage** : Il s'agit du processus central dans toutes les technologies numériques. Elle requiert que le signal soit quantifié et transformé en suite de bits 0 et 1. La compression consiste après à chasser les redondances à l'aide d'applications informatiques de type (MPEG pour la vidéo ou jpeg pour les photos). L'objectif d'une telle opération est de réduire la taille du signal pour faciliter et optimiser sa transmission. Un processus inverse de décompression a lieu lors de la réception du signal par le set top box (adaptateurs).

Il existe trois types de techniques compression ou d'encodage des vidéos selon la technologie MPEG2: la compression spatiale, la compression linéaire et la compression à l'entropie. La compression spatiale traite des images statiques, elle s'approche beaucoup du processus de compression de la photo réalisé par la technologie très utilisée sur Internet: Jpeg. Elle consiste à agréger les pixels adjacents (le pixel est l'unité irréductible dans une image qui est un code à huit bits représentant les trois couleurs principales Rouge, Vert, Bleu) similaires en pixels

plus grands réduisant donc leurs nombre sur une image. La compression temporelle s'attaque à la redondance entre les images successives. Elle permet ainsi de coder une image selon les images qui la précède en intégrant des vecteurs de mouvements des objets identifiés sur l'image ou des mouvements de caméra (cadrages, zoom, etc.). Le troisième type de compression, la compression à l'entropie consiste à réduire la redondance de l'information en codant les variables les plus fréquentes sur une longue suite de bits.

-Définition : La définition d'une image est une appréciation de sa qualité. Elle s'exprime en nombre de lignes composant une image (une image à 819 lignes est de meilleure qualité qu'une image de 525 lignes) ou en nombre de pixels.

-Définition Standard et Haute Définition : la qualité d'une image peut s'apprécier en définition standard ou relativement, quand la définition est améliorée, en haute définition. Il ne s'agit donc pas de critères figés mais des notions toujours relatives ainsi la Haute Définition de 1960 n'est que la définition standard de 1970. Aujourd'hui une image dont la résolution ne dépasse pas une hauteur de 720 lignes soit une définition de 720x576 pixels est considérée comme une image de définition standard. Pour la HD il existe actuellement deux définitions le 1280x720 et la définition Full HD à 1920x1080. Ces formats nécessitent des écrans capables de restituer la bonne qualité de l'image d'une diagonale supérieure à 70 cm.

-MPEG : Motion Picture Expert Group : groupe d'expert lancé en 1988 avec pour mission de créer les technologies de compressions de son et vidéo.

-MPEG 2 : Voir Compression et Encodage. Standard conçu en 1996.

-MPEG4 : Dernier né de la famille de norme de compression MPEG, l'avancée du MPEG4 réside dans la possibilité d'un codage orienté objet à l'intérieur des images. Le MPEG4 permet donc de distinguer la silhouette d'un acteur et de coder ses mouvements avec des vecteurs. La technologie MPEG4 a été finalisée en 1998, elle est le fruit du travail d'un grand nombre d'ingénieurs et de chercheurs à travers le monde. Elle consacre le principe de la convergence entre les trois industries de l'informatique, de l'audiovisuel et des télécommunications par la richesse et la diversité de ses applications pour la téléphonie mobile comme pour la télévision ou les vidéos sur internet. Le MPEG4 est une technologie qui

évolue rapidement. Ainsi plusieurs versions et applications ont été élaborées au fil du temps, la dernière née a suscité l'épisode de compétition entre les deux normes MPEG2 et MPEG4. La normalisation par l'ISO et l'ETSI en 2003 a porté sur des composants qui permettent le transport de contenus importants avec moins de bande passante et sur une technologie qui permet d'atteindre des écrans mobiles à des vitesses inférieures à 70 km/h. Plus précisément ce sont les variantes MPEG4 *part 10*, permettant la transmission de la TVHD (télévision haute définition), et le MPEG4 *H264* permettant la transmission des programmes sur les écrans mobiles, qui constituent les véritables avancées par rapport à la génération précédente de normes MPEG2.

-Largeur de bande appelée aussi bande passante : Espace de fréquence d'un signal qui est calculé par la différence entre la fréquence la plus élevée et la fréquence la moins élevée.

-Set top Box ou Adaptateur : Il s'agit du décodeur nécessaire à la réception de la télévision numérique. Il se situe au bout de la chaîne de l'audiovisuel dans l'activité réception. Le décodeur contient un Tuner numérique et des applications permettent le dé-multiplexage et la décompression des signaux. Dans le cas d'offres payantes, ces boîtiers intègrent des applications permettant le désembrouillage (décryptage) du signal pour qu'il soit lu par le téléspectateur.

-Interopérabilité et compatibilité : Dans le cadre d'une technologie systémique (comme le cas de la télévision) composée de plusieurs composants, l'interopérabilité est la condition *sine qua non* pour le fonctionnement de la chaîne. L'interopérabilité désigne donc l'aptitude de plusieurs composants à fonctionner ensemble.

-DVB (Digital Video Broadcasting) est un consortium d'industriels, de représentants de régulateurs et de gouvernement, des associations de consommateurs etc. créé en 1993 dans l'objectif de produire les standards et les technologies de transmission de la télévision avec ses différents vecteurs. La naissance du DVB marque un changement notoire dans la stratégie de standardisation dans l'Europe, les choix sont en effet effectués sur la base de considérations techniques et commerciales plutôt que politiques comme la stratégie qui a prévalu avant à l'époque du MAC avec un interventionnisme étatique poussé au paroxysme. Le DVB travaille en étroite collaboration avec l'ETSI qui certifie les technologies produites.

Annexe IV : Quelques jalons historiques de l'évolution de la HD dans le monde

- 1954 : début de la diffusion en couleur aux Etats-Unis
- 1959 : présentation officielle du procédé SECAM
- 1964 : lancement au Japon des recherches sur la TVHD et les systèmes d'affichage associés
- 1967 : début de la diffusion SECAM en couleur en France (625i/50, 4/3, mono)
- 1972 : définition du système Muse par NHK, Toshiba, Sony et Matsushita (1125/60, 16/9e)
- 1979 : premiers tests japonais de diffusion HD analogique par satellite
- 1983 : fin de l'émission noir et blanc 819 lignes ; création de l'*Advanced Television Systems Committee* aux Etats-Unis
- 1985 : adoption par l'UER de la norme D2-MAC (625i/50, 16/9e, stéréo)
- 1986 : présentation de Muse/HiVision, proposée comme norme mondiale lors de la conférence du CCIR de Dubrovnik ; opposition européenne ; création d'un programme européen pour aboutir à une norme HD
- 1988 : mise en vente des premiers récepteurs D2-MAC en France, au prix public de 30 000 F (équivalant à près de 6 000 € actuels) ; création du groupe MPEG ; apparition du numérique en production
- 1989 : démonstration d'un récepteur HD-MAC (90 cm, 16/9e, 1250i/50)
- 1990 : commercialisation de récepteurs HD grand public au Japon ; création du groupe DVB
- 1991 : directive européenne imposant le D2-MAC par satellite dès 1995 ; la chaîne japonaise Hi-Vision diffuse 8 h par jour d'émissions HD par satellite
- 1992 : les jeux olympiques d'Albertville et l'exposition universelle de Séville sont retransmis en HD-MAC ; appel d'offre de la FCC pour une norme numérique utilisable en SD et HD
- 1993 : abandon officiel du HD-MAC. Constitution d'une alliance entre les quatre promoteurs américains de la HD pour définir des normes numériques communes
- 1994 : cohabitation des normes HD européenne et japonaise lors des jeux olympiques d'hiver ; standardisation de MPEG-2 ; premières transmissions de télévision numérique par satellite aux Etats- Unis (*DirecTV*)
- 1995 : quatre chaînes françaises émettent en 16/9e ; au total une trentaine de chaînes émettent en Europe en D2 MAC ou en PAL PLUS
- 1996 : début de la numérisation du câble et du satellite en France ; le procédé américain de télévision numérique est validé (SD et HD)
- 1997 : *Telecommunication Act* aux Etats-Unis conduisant à l'octroi de canaux supplémentaires aux chaînes hertziennes américaines pour leur permettre d'émettre notamment en numérique HD
- 1998 : adoption des standards américains de diffusion HD sur MPEG-2 ; 40 chaînes diffusent leurs premiers programmes HD dans les 10 principales villes des Etats-Unis ; le coût des premiers décodeurs HD atteint 7000 \$; *Television Broadcasting Services Act* en Australie prévoyant la diffusion de télévision haute définition lors de la numérisation du réseau terrestre ; lancement du DVD.
- 1999 : quatre *networks* américains passent au numérique
- 2001 : apparition de la HD sur la TNT en Corée du Sud ; émission en numérique en Australie
- 2002 : le volume de programmation en HD sur les ondes hertziennes augmente de 50 % aux Etats-Unis
- 2003 : décollage de la TNT en Australie avec émission minimale de 20 heures de programmes HD par semaine
- 2004 : émission de la chaîne Euro 1080 à partir du satellite Astra.

Extrait du rapport Boudet Mont Plaisir (2004)

Annexe V : Liste des chaînes sélectionnées lors de l'appel d'offre de juillet 2001

Télévision numérique terrestre
Appel aux candidatures lancé le 24 juillet 2001
Candidats sélectionnés le 23 octobre 2002

Chaînes gratuites	Chaînes payantes
-TF1	-Canal+ (Groupe Canal+)
-M6	-AB1 (Groupe AB)
-Direct 8 (Bolloré Média, NC)	-Canal J (Lagardère Média)
-i-MCM (Lagardère Média, NC)	-CinéCinemas (MultiThématiques Canal+)
-M6 Music (rebaptisé W9, groupe M6, NC)	-Cuisine TV/Comédie (Soirée) (Pathé)
-NRJ TV (groupe NRJ, NC)	-Eurosport (Groupe TF1)
-NT1 (groupe AB, NC)	-i-télévision (Canal+)
-TMC (groupe Pathé)	-LCI (Groupe TF1)
	-Match TV (Lagardère Média)
-8 chaînes publiques (6 chaînes de France Télévison+Arte+La chaîne Parlementaire)	-Paris Première (Suez, M6)
	-Planète (Multithématiques Canal+)
	-Sport+ (Groupe Canal+)
	-TF6 (TF1 et M6)
	-TPS Star (TPS contrôlé par TF1 etM6)

Source CSA : www.csa.fr

*NC : Chaîne nouvellement créée.

Annexe VI : Liste des chaînes sélectionnées après l'appel d'offre de décembre 2004

Télévision numérique terrestre Appel aux candidatures lancé le 14 décembre 2004 Candidats sélectionnés le 19 juillet 2005

Nouvel appel aux candidatures pour six chaînes de télévision suite à l'annulation des autorisations de Canal+ et Lagardère. Next Radio entre dans la compétition avec sa chaîne BFM.

Gratuites	Payantes
- TF1	-Canal +
-M6	-AB 1
-Direct 8 (Bolloré Média)	-Canal J
-Europe 2 TV (issue du dernier appel d'offre)	-Canal + Cinéma
-W9 (Groupe M6)	-Canal + Sport
-NRJ 12 (groupe NRJ)	-Planète
-NT1 (groupe AB)	-LCI
-TMC (groupe Pathé Seydou)	-Paris Première
-BFM TV (issue du dernier appel d'offre)	-TF6
-i-télé (groupe Canal+, initialement payant passe en gratuit)	-TPS Star
-Gulli (Lagardère et France Télévision, issu du dernier appel d'offre).	-Eurosport France
-France 2	
-France 3	
-France 4 (anciennement Festival)	
-France 5	
-Arte	
-La chaîne Parlementaire	

Annexe VII : Liste des auditions analysées

Auditions analysées

Conformément à la loi l'octroi des autorisations des chaînes nationales hertziennes sont accordées suite à une procédure d'appel d'offre. Deux phases composent l'appel d'offre. La première phase consiste dans la constitution de dossiers de candidature par les chaînes et leur examen par le CSA. Les chaînes dont les dossiers sont retenus sont auditionnées par le CSA.

Les chaînes du service public ne sont pas concernées par la procédure de l'appel d'offre.

Le cadre juridique de la TNT (principalement la loi de l'audiovisuel 2000 modifiée) dispense les chaînes privées existantes (TF1, M6 et Canal+) des procédures de l'appel d'offre et leur octroie en plus une autorisation pour une chaîne bonus qui n'est pas sujette à sélection par le CSA. TF1 a choisit la chaîne d'information « LCI » comme chaîne bonus, M6 a choisi la chaîne W9 et Canal+ a opté pour sa chaîne d'information « i-Télévision ».

Les auditions des chaînes sollicitant une autorisation sur la TNT ont été enregistrée et transcrite par le CSA et mises en lignes sur son site officiel. Les auditions durent 30 minutes partagées entre un 15minutes consacrées à l'exposé oral des représentants de la chaîne. Le temps restant est laissé aux questions des conseillers du CSA. Les auditions transcrites comptent 10 à 12 pages chacune, le discours de chaque acteur est très ben identifié dans la transcription. L'audition de la chaîne qui apparaît dans l'Annexe X donne une idée du déroulement de la procédure.

Chaînes auditionnée	Date	Observations
-TMC	-17 juin 2002	-Chaîne gratuite du groupe Pathé ¹
-M6 Music rebaptisée W9	-17 juin 2002	-Chaîne bonus gratuite de M6
-TF1	-17 juin 2002	-TF1 bénéficie de droit de la reconduite de son autorisation sur la TNT. Cette audition sans enjeux s'est transformée en une tribune anti-TNT.
-NRJ TV rebaptisée NRJ 12	-18 juin 2002	-Chaîne musicale gratuite du groupe NRJ
-Direct 8	-19 Juin 2002	-Chaîne gratuite du groupe Bolloré fondé sur le concept du direct
-NT1	-19 juin 2002	-Chaîne gratuite du groupe AB ²
-M6	-20 juin 2002	-M6 bénéficie de droit de la reconduite de son autorisation sur la TNT. Cette audition sans enjeux s'est transformée en une tribune anti-TNT.
-iMCM (Rebaptisé Europe 2 TV)	-20 Juin 2002	-Chaîne de Lagardère Média qui a été annulée par le conseil d'Etat puisqu'elle est en même temps détenue par Canal+.
-TV Breizh	-26 juin 2002	-Chaîne du groupe TF1 déjà existante sur le satellite et le câble.

¹ En 2004 le groupe Pathé se désengage totalement de l'activité télévision et cède ses 80 % de TMC à AB (20%) et TF1 (60%) les 20 % restant sont détenus par la principauté de Monaco.

² Le 27 mars 2007, le CSA autorise la prise de participation minoritaire de TF1 (33,5%) dans le capital de AB.

-LCI	-26 juin 2002	-Chaîne d'information en continu de TF1 déjà existante sur le câble, ADSL et sur Internet. Elle est la chaîne bonus de TF1 lancée en payant.
-AB 1	-27 juin 2002	-Chaîne payante déjà existante sur le satellite
-Canal+	-1 ^{er} Juillet 2002	-L'autorisation de Canal+ est reconductible de droit.
-iTélévision	-1 ^{er} juillet 2002	-Chaîne d'information en continu de Canal+ et chaîne bonus du même groupe. Lancée en gratuit au départ et repositionnée sur le gratuit après le deuxième appel d'offre pour concurrencer la chaîne payante LCI de TF1.

Annexe VIII : Exemple d'une audition enregistrée et transcrite par le CSA.

Bolloré (SA)

Direct 8

Mercredi 19 juin 2002

17h15-17h45

M. Vincent Bolloré président

M. Philippe Labro conseiller média

Mme Céline Merle-Béral directrice du développement

M. Xavier Susperregui direction du développement chargé des affaires financières

M. Jean-Christophe Thiery directeur général de Bolloré Média

La séance est ouverte à 17h15, sous la présidence de M. BAUDIS.

M. le PRESIDENT. - Début de l'audition publique du projet Direct 8 présenté par la société Bolloré.

Monsieur le Président, madame, messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Vous connaissez les règles de ces auditions publiques d'une demi-heure, avec un premier quart d'heure réservé à une présentation orale du dossier que vous nous avez adressé. Dans la deuxième moitié de l'audition, les membres du Conseil vous poseront quelques questions précises, résultant de l'étude du dossier ou des propos que vous aurez tenus.

M. BOLLORE. - Monsieur le Président, merci beaucoup de nous recevoir. Je représente donc le groupe Bolloré. J'ai autour de moi :

- Philippe Labro, que tout le monde connaît, qui présidera cette chaîne si le Conseil décide de nous l'attribuer ;
- Mme Merle-Béral, directrice du développement dans notre groupe, puisque, pour nous, la communication est un développement ;
- Jean-Philippe Thiery, directeur général de la division communication ;
- M. Susperregui, qui est le directeur financier.

Le groupe qui se présente à vous pour cette chaîne unique est un grand groupe français, industriel, diversifié et indépendant. Ce groupe français, créé en 1822, est toujours français cent quatre-vingts ans après. Son siège se situe toujours à côté de Quimper. Il est coté en Bourse, mais il est toujours contrôlé par la famille Bolloré qui continue à investir dans des usines à côté de Quimper.

C'est un grand groupe, puisque nous nous sommes hissés, dans les vingt dernières années, parmi les deux cents premiers groupes industriels européens, et que, de par cette taille et la structure de notre bilan, nous pouvons considérer que nous sommes de taille européenne, même si, comme je l'ai indiqué, nos racines sont très françaises.

Nous avons la particularité d'être un groupe indépendant. Sur les 6 milliards d'euros de chiffre d'affaires de notre groupe, nous n'achetons rien à l'État, nous ne vendons rien à l'État, nous ne commerçons pas avec l'État. Nous sommes dans le secteur de la communication par croyance et non par intérêt pour un certain nombre d'autres de nos activités. Nous sommes un groupe diversifié. Vous utilisez nos produits chaque jour par dizaines chez vous, souvent sans le

savoir. Nous sommes le numéro 1 mondial des condensateurs qui peuplent vos téléviseurs, vos machines à laver, vos voitures ou les avions dans lesquels vous montez. Nous sommes le premier producteur européen de papier mince. Chaque fois que vous recevez un catalogue par correspondance, vous avez une chance sur deux ou sur trois qu'il vienne de chez nous. Nous sommes également le premier groupe européen de films d'emballage pour les cassettes, les DVD, CD et autres, ainsi que dans le transport Nord-Sud.

Je ne vais pas égrainer l'ensemble de ces services, mais c'est simplement pour vous dire que, pour nous, l'investissement dans la communication est un choix mesuré, pesé et tout à fait sérieux.

En ce qui concerne la TNT, nous avons beaucoup étudié ce sujet, d'autant plus que, comme vous le savez, un certain nombre de critiques se sont élevées venant de gens a priori sérieux, même s'ils étaient intéressés. Cela a forcément entraîné un groupe comme le nôtre à bien regarder. Je confirme devant vous que ce qui va vous être présenté par Philippe Labro dans quelque instant est le fruit d'un choix stratégique tout à fait pesé.

Notre groupe à l'avantage d'être, non seulement indépendant du politique, mais également des marchés financiers. Nous contrôlons notre capital et nous ne sommes pas tenus de faire une politique à court terme. Nous pouvons faire des politiques à long terme et nous sommes bien conscients que ce secteur d'activité, ce nouvel investissement, ne trouvera sa rentabilité qu'au bout d'un certain nombre d'années. Nous en avons l'habitude puisque, dans les plantations d'huile de palme, que je n'ai pas citées mais où nous sommes pourtant leader mondial, il faut sept ans pour qu'un arbre commence à donner ses fruits. Nous travaillons depuis dix ans dans la batterie électrique qui doit permettre de faire diminuer la pollution à travers le monde.

Tout cela pour dire que le groupe Bolloré est un groupe industriel sérieux, qui sait ce qu'est un effort à long terme. Nous pensons que la TNT est un investissement dans lequel la rentabilité sera au rendez-vous, pour ceux qui seront capables de tenir cinq, six ou sept ans. Nous irons, bien évidemment et comme nous l'avons toujours fait, de façon très professionnelle. Nous avons d'abord réuni un début d'équipe, qui est évidemment présidée par Philippe Labro. C'est un grand professionnel et, qui plus est, un ami que je connais de longue date. Nous avons décidé d'aller dans ce secteur avec deux particularités :

– La première caractéristique de notre candidature est celle d'une chaîne gratuite, car nous pensons qu'il existe aujourd'hui pratiquement 20 millions de Français qui n'ont accès qu'à quatre ou cinq chaînes et que ceux-ci veulent une chaîne gratuite. Ces 20 millions de personnes représentent évidemment un marché tout à fait considérable.

– Le deuxième élément est évidemment plus technique -c'est l'une des caractéristiques dont va vous parler maintenant Philippe Labro-, c'est l'aspect direct. Nous pensons qu'il existe aujourd'hui peu de programmes à la télévision sur des offres de direct, et ce, pour une raison relativement naturelle : faire du direct, comme vous le savez, est quelque chose de compliqué. Or, notre groupe a déjà investi dans les moyens techniques voici quelque temps, en prenant une participation importante dans Euro Média, qui est aujourd'hui l'un des leaders français pour tous les moyens techniques. En particulier, il anime et assume un certain nombre d'émissions en direct. Comme vous le savez, nous sommes également choisis pour la SFP, également une société très forte dans les exploitations du direct.

Nous pensons donc que, par rapport à d'autres nouveaux venus, nous avons non seulement les moyens financiers d'assumer nos choix, mais également les moyens techniques d'apporter une offre nouvelle.

Le dernier point que j'indiquerai devant vous c'est que, bien évidemment, il est toujours surprenant d'avoir un nouveau venu, même si l'esprit, et même le texte de la loi, dit qu'il doit y avoir des nouveaux venus. On dit toujours : Est-ce que le nouveau venu a une chance de réussir dans ce monde difficile ? Je peux simplement vous dire que notre passé plaide pour notre futur. Nous avons fait la preuve, depuis cent quatre-vingts ans, mais restons sur les vingt-deux dernières années durant lesquelles j'ai dirigé ce groupe, que nous étions capables de devenir très forts et rentables dans des métiers très difficiles, très techniques.

J'aurais pu ajouter que nous sommes aujourd'hui le numéro 1 mondial dans tout ce qui est machines d'accès et de contrôle dans les aéroports, que vous alliez à Singapour ou à Boston.

J'aborde donc ce choix de la TNT comme étant mûrement pesé et réfléchi. Je pense que nous avons pour réaliser ce projet tous les atouts pour apporter une offre nouvelle, dans le respect, bien sûr, des réglementations, et qui s'inscrira sur le long terme.

J'ajoute enfin, pour la compréhension de notre démarche, que la TNT n'est pas le seul investissement que nous faisons dans la communication. À côté de nos participations dans Euro Média et la SFP dont j'ai parlé tout à l'heure, nous avons une participation majoritaire dans Streampower qui est aujourd'hui l'un des leaders dans cette activité via Internet. Nous

sommes également actionnaires de Gaumont. Nous avons décidé de faire des investissements importants pour aider le développement cinématographique, en direct, à la recherche de nouveaux talents. Mais ceci est une autre histoire.

Je crois qu'il est plus important de laisser maintenant la parole à Philippe Labro, avec qui nous avons bâti ce projet.

M. LABRO. - ...Et avec toute une équipe, bien entendu, dont les représentants principaux sont autour de nous.

Ambition donc, volonté et inventivité. Faire ce que ne font pas les autres, ce que ne fait pas l'oligopole qui nous annonce que la TNT est une catastrophe. Apporter autre chose aux téléspectateurs. Après tout, le téléspectateur, nous le respectons et il attend... Il attend quelque chose de neuf. Cela fait déjà maintenant quinze, vingt ou peut-être trente ans qu'il a reçu un certain type de programmes, un certain ton, un certain style, une certaine couleur, une certaine musique, eh bien, aujourd'hui, sans doute attend-il autre chose. Comme le disait le philosophe Alain : *"Le sel de l'individu, c'est le refus de bêler selon le ton et la mesure"*.

Le ton et la mesure ont été donnés depuis des décennies, et il appartient à tous ceux que vous avez déjà auditionnés depuis trois jours et à ceux que vous allez continuer d'auditionner, d'apporter une autre mesure, un autre ton ! Direct 8 souhaite en être l'un des exemples. Pourquoi ? Cela repose sur six principes essentiels, dont Vincent Bolloré vous a déjà énoncé deux d'entre eux :

– La gratuité. Bien évidemment, et il est inutile de revenir sur le fait que deux tiers des Français ont fait le choix de ne recevoir que sept chaînes hertziennes en clair. C'est la réponse à un besoin fort, pour ces téléspectateurs, de diversification de l'offre.

– Le direct. Le direct, c'est quoi ? C'est en fait l'héritage, l'esprit même de la télévision. Il existe en France un amour du direct parce que c'est spontané, c'est inattendu, c'est la vie, c'est ce que nous faisons en ce moment. Si je souhaite m'arrêter deux secondes simplement pour vous regarder tous dans les yeux, le direct va l'enregistrer. Ce ne sera pas monté, pas coupé, pas édité, ce sera ce que j'ai choisi, et ce que vous avez choisi de voir avec nous. Donc, le direct, c'est la fraîcheur, ce qui arrive, ce qui se passe. Cela se voit sur les autres chaînes, mais dans des créneaux plutôt étroits. Nous en reparlerons dans un instant.

En effet, les chaînes actuelles semblent négliger le direct. Elles sont toutes, ou presque, composées aux trois quarts de téléfilms, films, jeux, quizz, débats, talk-shows, tous les formats que nous connaissons. Nous n'en inventerons pas d'autres, mais eux sont fabriqués, mesurés et dosés.

Les chaînes négligent tellement le direct que, lorsqu'elles en font, elles se croient même obligées de mettre "Live", c'est-à-dire "direct" en français, pour signaler que ce qui se voit, c'est la vie, la vraie représentation de la vie. Subsidiairement, et ce n'est pas inintéressant pour un nouvel entrant par rapport aux anciens entrés, le direct est une voie naturelle puisque nous n'avons pas, nous, nouvel entrant, de catalogue à notre disposition. Il y avait donc aussi ce choix, cette idée.

Nous avons regardé ce qui se passe sur les chaînes pendant une semaine. Sur vingt et une chaînes, sur le prime time, entre 20h30 et 22h30, nous avons environ seize rendez-vous de direct, dont quatorze consacrés aux sports, soit trente-deux heures de direct sur une semaine entière...

– Troisième élément et principe fondamental : c'est une chaîne tous publics. C'est la huitième chaîne des Français. Elle est adaptée, ainsi que ses formats, à toutes les cibles. Nous ne ciblons pas, nous ne sommes pas une chaîne thématique. Le terme "généraliste" ne nous plaît pas non plus puisqu'il appartient au vocabulaire des anciens entrés. Nous préférons dire que c'est une chaîne "tous publics", de 8 à 88 ans, petit clin d'oeil pour signifier que, selon les horaires -nous connaissons les horaires et les identités des couches socioculturelles qui regardent la télévision à certaines heures-, certains choix de programme correspondront plus à certaines cibles.

Néanmoins, c'est le plus large public que nous voulons attirer à l'aune du direct, par la culture, "*Culture Club*" dont je parlerai dans un instant, par "*La vie en direct*" -ce ne sont pas des reportages, mais ce qui se passe au moment où cela se passe-, des jeux et du cinéma. C'est une chaîne ouverte qui se veut, comme d'autres, capable de montrer au public comment elle travaille.

C'est pourquoi nous choisirons, et nous sommes en train de l'étudier, une position dans la cité, au coeur même de la ville, peut-être même sur une avenue prestigieuse, type Champs-Élysées, afin que la chaîne soit presque comme une vitrine, que les spectateurs puissent voir fonctionner au moment même où elle fonctionne.

– Quatrième principe fondateur : la programmation alternative. Le vocabulaire actuel des anciens entrés, c'est la concurrence, la contre-programmation. Dans contreprogrammation, il y a "contre", et nous ne sommes contre personne. Nous essayons simplement d'apporter une différenciation, autre chose à voir, par exemple le direct.

Grâce à une petite caméra numérique et à nos cars mobiles, cela peut nous permettre à tout instant de voir et de montrer ce qui se passe dans la vie en France, dans une maison d'édition, un commissariat de banlieue, dans les coulisses de l'opéra, à la rentrée des classes, dans les bistrots, à l'opéra, dans une salle de rédaction, dans une chorale de jeunes, dans des bistrots sénégalais ou brésiliens pendant une Coupe du monde...

Progression alternative aussi, parce qu'au moment où les autres chaînes proposent leur long tunnel publicitaire -compte tenu du fait que nous savons modestement que, pendant un long moment, la publicité n'arrivera pas vers nous à flots -, nous pouvons proposer un programme alternatif, culturel.

Notre idée principale est que l'émission culturelle quotidienne, "Culture Club", ne sera pas, comme sur la plupart des chaînes existantes, reléguée à des heures impossibles -et je suis bien placé pour en parler !-, 23 heures, 24 heures, et parfois 1 heure 50 du matin. Elle passera à une heure de grande écoute. Le rendez-vous culturel sera quotidien et à une heure de grande écoute.

Nous aurons des week-ends consacrés à suivre, en direct, une personnalité, un anonyme, un événement, une collectivité, pendant que se vit l'événement.

Enfin, quatre jours par semaine, nous aurons un film en direct du Mac Mahon. Vincent Bolloré ne vous l'a pas dit, mais parmi les nombreuses acquisitions du groupe Bolloré, il y a la salle du *Mac Mahon* qui représente le prestige du cinéma d'autrefois, mais qui permettra de démontrer le cinéma d'aujourd'hui, celui des jeunes et de l'inédit.

– Le cinquième pari est celui de l'*interactivité*. Il a souvent été écrit que la TNT était, entre autres choses, l'interactivité. Le direct, c'est l'interactivité. Le public demande de plus en plus à être acteur, à participer, à recevoir une transparence. Donc, nous avons la volonté de mettre une intelligente interactivité en place, grâce à toute la technologie dont nous pouvons disposer, décodeurs, sites Web ou mobiles.

– Le sixième principe, *l'action sur les nouveaux talents*, est une philosophie générale du groupe, comme par exemple la production cinéma, avec la Maison du cinéma à Vaucresson que Vincent Bolloré met en place, avec un projet d'une radio des nouveaux talents dont une autre équipe dédiée a déposé une candidature sur la bande AM.

Avec les volets de découverte, la France, en fait, regorge de talents, mais ce ne sont pas des *peoples*, des stars, des gens connus, pas des best-sellers, mais des jeunes -et pas seulement des jeunes- qui, dans les cafés-théâtres, les petits ateliers de province, les maisons de la culture, les associations, font des choses, existent, et pas seulement en matière culturelle, théâtrale, musicale, mais aussi en travail social, associatif, sportif.

Cette France n'a pas accès au plateau, pratiquement, ou très peu, ou, lorsqu'elle a accès à ces plateaux ou à ces journaux télévisés, c'est pendant 1 minute 25 montée, programmée, calibrée, avec une voix off. Notre idée est de montrer cette France au travail, en direct, mais pas des jeunes qui souhaiteraient être enfermés pendant six semaines dans un lieu pour faire montre de leur extraordinaire richesse culturelle, mais au contraire, ceux qui travaillent, ceux qui font...

Ces nouveaux talents ne seront pas simplement ceux qui font, mais aussi ceux qui les mettront en scène. Nos présentateurs, nos animateurs et ceux qui égraineront, huit fois par jour, quatre-vingt secondes, à moins huit minutes de l'heure, des titres d'information -nous ne couvrirons pas l'information, car nous n'en avons pas les moyens mais nous donnerons simplement des titres-, tout ce personnel, l'équipe de Direct 8, sera, elle aussi, composée de nouveaux visages. Nous ne sommes pas une chaîne qui recherche les stars. Le mot "star" d'ailleurs ne nous intéresse pas. Nous sommes, au contraire, une chaîne qui se veut ouverte à tout ce qui se fait, se dit, dans un pays aussi riche et aussi diversifié que la France.

Voilà notre conclusion : C'est la volonté de créer cette huitième chaîne, de l'offrir à tous les Français, certes dans les formats que vous connaissez et qui sont listés dans la grille de programmes que vous avez depuis deux mois entre vos mains (quizz, jeux, débats, rencontres, dialogues), mais d'abord, en direct, de façon alternative qui est le maître mot de notre chaîne.

Le temps nous étant compté, vous avez sans doute, monsieur le Président, quelques questions à nous poser.

M. le PRÉSIDENT. - Oui. Merci.

Le direct est structurant dans votre projet. C'est d'ailleurs le titre de la chaîne que vous proposez. Vous avez confirmé que ce sera la méthode de travail de cette chaîne. Comment conciliez-vous l'importance donnée au direct avec les obligations et les nécessités de la maîtrise de l'antenne ?

M. LABRO. - La maîtrise de l'antenne, par rapport à une question que vous avez déjà posée à plusieurs de nos confrères, qui ne sont pas des concurrents, et à l'éventualité d'une dérive, d'un débord, d'une bavure verbale ou autres ?

M. le PRÉSIDENT. - Ce qui en direct n'est pas rattrapable.

M. LABRO. - Bien sûr, mais c'est rattrapable, d'abord parce qu'il existe ce qu'on appelle le *time delay*, où le direct est différé de simplement quelques minutes. Nous aurons un comité d'antenne, composé de responsables, de professionnels, qui se relaieront toutes les cinq heures. Ils seront entre régie et plateau, si c'est un plateau, ou entre la régie et le car mobile, afin qu'en cas de dérive grave, bien sûr, il soit possible d'appuyer sur un bouton pour passer un programme alternatif, qui sera aussi du direct, puisque ce seront les coulisses de la chaîne, le maquillage, les invités qui arrivent, l'activité.

Ce *time delay*, lorsque nous reviendrons à l'émission au cours de laquelle aurait eu lieu cette "bavure", nous permettra d'expliquer pourquoi nous avons appuyé sur ce bouton et nous pourrions même engager le débat avec celui ou celle qui aurait été l'auteur de la bavure, afin de faire -pourquoi pas- de l'éthique en direct.

Je n'ai pas dirigé pendant quinze ans la plus grande station de radio de France, qui était la plupart du temps du direct, sans savoir que tout est une affaire de responsabilité et de s'entourer de professionnels, de gens formés de façon très précise. Certains formeront d'ailleurs un comité de liaison avec vous, CSA, afin d'être sûr de guérir plutôt que de prévenir. Vous ne pouvez pas prévenir ce qui pourrait se passer, mais, dans le direct, il y a des phares et des balises.

M. le PRESIDENT. - Francis Beck ?

M. BECK. - Le direct et l'originalité de votre chaîne font que vous ne diffusez pas d'oeuvres audiovisuelles, au sens de la réglementation, et donc vous échappez aux obligations de production.

Pour nous, cela va poser le problème de savoir comment vous allez appliquer l'un des critères de l'article 30-3 de la loi, qui régit les engagements en matière de productions audiovisuelles. Comme dans votre dossier, page 31, vous dites que, dans les premières années de son lancement, la chaîne ne prévoit pas de diffuser d'oeuvres audiovisuelles, au sens de la réglementation, est-ce qu'au-delà des premières années, vous envisagez d'en diffuser ? Je pense que les producteurs d'audiovisuel seront attentifs à votre réponse.

M. LABRO. - Lesquels producteurs d'audiovisuel considèrent que la TNT est une opportunité pour eux ! Nous ne les négligeons pas et nous sommes en contact avec eux. Une chaîne ne se fait pas seule, non plus. Il existe une grille de lancement et ensuite une grille de croisière. Cela dit, nous respecterons, en matière de cinéma en particulier et je crois que vous avez des réponses à donner, Céline ou Jean-Christophe, sur toutes les obligations nécessaires.

M. THIERY. - Peut-être quelques mots sur le cinéma. Effectivement, comme vous l'avez dit, durant les premières années de la chaîne en tout cas, nous ne serons pas soumis au quota sur les oeuvres audiovisuelles. En revanche, comme nous diffuserons plus de cinquante deux films par an, nous serons soumis aux règles sur le cinéma pour la diffusion et la contribution au développement de l'oeuvre cinématographique.

M. le PRESIDENT. - Yvon Le Bars ?

M. LE BARS. - Sur la partie technique du dossier, j'aurai une question ponctuelle.

Vous évoquez la possibilité pour votre groupe de fabriquer, voire de distribuer vous-mêmes, des décodeurs. Avez-vous progressé dans cette réflexion ?

Mme MERLE-BERAL. - Nous étudions la problématique via une filiale du groupe, IER, qui détient ces compétences. Nous réfléchissons à l'opportunité de nous positionner en tant que fabricant de décodeurs, d'une part, et à la problématique, d'autre part, de savoir quel type de décodeur il serait judicieux de mettre sur le marché, soit des décodeurs qui seraient de simples convertisseurs du signal analogique en signal numérique et qui permettront d'avoir, à moindre coût, un accès facilité et même un accès directement à la TNT, soit un mécanisme plus sophistiqué qui permette d'ores et déjà d'avoir accès à l'interactivité que nous souhaitons mettre en place.

Ces choix ne sont pas encore faits, bien évidemment, mais nous avons les possibilités, en interne, de créer et de développer, voire de mettre en vente ou de distribuer gratuitement ce type d'appareillage.

M. BOLLORE. - Pour reprendre, nous avons choisi de ne pas aller, en attendant la distribution de la TNT, sur ce qu'on appelle les chaînes thématiques...

M. le PRESIDENT. - C'est justement une question que nous allions vous poser.

M. BOLLORE - Pardonnez-moi. C'était bien pour montrer notre attachement à cet appel que vous êtes en train de lancer et qui permet de toucher justement ce public qui, aujourd'hui, n'a pas la capacité d'aller sur ces réseaux.

M. le PRESIDENT. - Philippe Levrier ?

M. LEVRIER. - Votre chaîne est gratuite, donc pourrait bénéficier des dispositions réglementaires qui organisent la reprise des chaînes gratuites de la TNT sur les réseaux câblés. Or, votre plan de déploiement ne prévoit pas d'utiliser cet avantage avant trois ans, ce qui est une démarche assez originale. Pourriez-vous en expliquer les raisons ?

M. BOLLORE - Nous avons eu un débat interne, pour ne rien vous cacher, sur ce sujet, avec évidemment les sérieux, les financiers, qui disaient que c'est toujours mieux, et

puis les créateurs. Là, je me mets aux côtés de Philippe Labro qui disait que nous n'avions pas de raison d'aller vulgariser cette chaîne "à l'envers", entre guillemets, en la laissant simplement à la disposition de ceux qui, aujourd'hui, ont pu se permettre de s'offrir ces chaînes pour l'essentiel payantes.

Donc, nous avons fait le choix de garder à la TNT toute sa vérité, c'est-à-dire ce qui nous semble, comme le disait Philippe, être la capacité de faire bouger ce paysage audiovisuel français en offrant, à des gens qui ne les ont pas, des chaînes nouvelles. Nous nous sommes refusé cette porte qui, entre parenthèses d'ailleurs, ne nous paraît pas une porte tout à fait exceptionnelle lorsque nous voyons les résultats que font ces chaînes. Il nous a semblé, de plus, qu'économiquement c'était sans doute un investissement à long terme tout à fait payant.

M. le PRESIDENT. - Voulez vous ajouter quelque chose sur cette question, ou plus généralement pour conclure la présentation ? Pierre Wiehn ?

M. WIEHN. - En regardant la grille, nous avons l'impression que c'est une grille de journaliste, quelqu'un qui serait, par exemple, sensible à l'air du temps, qui aimerait le cinéma, qui s'intéresserait à la culture... Nous avons un peu ce sentiment. Naturellement, le direct s'impose dans ces conditions. Donc, vous attachez plus d'importance, au fond, aux hommes qu'aux productions préenregistrées. L'homme domine sur le produit. Ceci m'amène à vous poser la question de l'équipe.

Ce n'est pas à Philippe Labro que je serai obligé de rappeler qu'il n'y a pas de média sans une équipe "costaude", soudée, professionnelle. Il n'y a, pour des raisons de discrétion que nous pouvons comprendre, aucune allusion à cette équipe dans votre projet, ou alors j'ai sauté la page ! Pourriez-vous aller plus loin ?

M. LABRO. - C'est, en effet, une question de discrétion. La chaîne n'a pas été attribuée et nous travaillons, nous avons parfaitement identifié les collaborateurs possibles, les candidats. Ils sont nombreux. Par le peu d'expérience que je possède, aussi bien dans la presse écrite, le cinéma, la télévision ou la radio, nous devons contacter la force d'attraction de la TNT et l'idée d'un nouvel entrant comme le groupe Bolloré est tel, croyez-moi, qu'il y a plus de demandes que d'offres de notre part !

Bien évidemment, les équipes, aussi bien les animateurs, producteurs, réalisateurs, concepteurs, sont là, "sous notre coude". Mais, la moindre discrétion, honnêteté et intelligence

consiste, pour l'instant, à les garder ainsi. Mais, vous avez raison, Pierre Wiehn, aucune chaîne ne se fait sans les hommes, sans les idées, sans la créativité.

D'ailleurs, vous l'avez bien compris, c'est d'abord et avant tout la créativité qui prime, chez nous. Nous ne sommes candidats qu'à une chaîne. Nous présentons du contenant et du contenu. Effectivement, ce sont les hommes et les femmes qui doivent le faire, mais j'insiste, de tous bords et de toutes avenues de la vie.

Si vous regardez les chaînes de télévision, par exemple aux États-Unis, vous voyez que la communauté noire, qui existe aux États-Unis, comme chez nous, et d'autres communautés chez nous, est présente sur le petit écran, elle existe, parmi les journalistes, les animateurs, les producteurs. Si nous regardons les chaînes actuelles, les anciens entrants ou anciens entrés, combien d'entre elles laissent à tous ces acteurs de la vie contemporaine française la possibilité d'exister, de vivre, de créer ? Cela fait aussi partie de notre projet.

Vous m'avez très aimablement suggéré une conclusion, mais elle sera très simple.

Effectivement, Direct 8 sera différent, mais parce que je crois qu'il y a, même si ce n'est pas exprimé, un besoin d'autres choses. Il est 17h44, vous lisez comme moi un très bon journal qui s'appelle "Télé 7 jours". Je l'ai feuilleté ce matin. 17h44 en France, aujourd'hui, que se passe-t-il sur l'une des grandes chaînes qui émettent quelques doutes sur la validité des projets de TNT ?

En ce moment, une grande partie des Français se demandent si Taylor se mêle de la vie de Peter et de Matt qui est expulsé de l'école de médecine et qui s'est inscrit dans le programme de désintoxication du Docteur Hathaway. C'est "*Melrose Place*" qui, comme chacun sait, se trouve à la gauche de Montpellier...

Un peu plus tard, une autre série américaine, "*7 à la maison*" nous explique que Mary, exilée à Chicago, a demandé à Eric et Annie l'autorisation de venir les voir pour le week-end.

Je vais vers une autre chaîne, que je ne nommerai évidemment pas, mais qui m'explique que Harm fait la connaissance, là, en ce moment, d'un aviateur, Tom Boone, qui est un bon ami de son père ! Je continue. Par l'un des autres représentants que vous avez tout de même auditionnés, malgré leurs réticences, on peut savoir qu'à cette heure Görtz, redoutable trafiquant de drogue, veut faire accuser Ludowski et sa fille. Je suis bouleversé et fasciné !

(Rires.)

Je pense que Direct 8, entre autres candidats à la TNT, peut offrir à cette heure-ci, autre chose que cette culture. C'est ma première conclusion.

Ma deuxième est que, au fond, depuis trois jours que je regarde les auditions que vous présidez, je m'aperçois que, sans que nous ne nous soyons concertés, nous tous, nouveaux entrants, nouveaux candidats, sans consensus, nous avons à peu près les mêmes lignes de force : une télévision ouverte, transparente, avec l'interactivité, l'offre d'un contenu différent, une nouvelle tendance, la culture d'aujourd'hui !

Si tout le monde le dit, si tout le monde est candidat, c'est que la télévision actuelle ne le fait pas. Bien sûr, on démarre toujours par un planeur avant de construire un Boeing. Le planeur, après tout, glisse dans le ciel...

M. le PRESIDENT. - Ou un Airbus !

M. LABRO. - Oui, ou un Airbus. Un planeur glisse sans faire de bruit, il ne pollue pas l'air et il va partout. C'est propre. Il n'y aura pas de violence sur Direct 8. On ne verra pas des gens se "flinguer" et des mômes se droguer ou se pendre.

Je voudrais terminer en vous disant, merci messieurs, merci mesdames, de nous avoir reçus et écoutés. Bravo aussi, vous êtes une institution et, d'habitude, les institutions ont tendance à ne pas bouger. Montaigne a dit que notre vie n'était qu'un mouvement. La TNT, c'est le mouvement, le changement. Direct 8 sera l'un des agents de ce changement.

Vous le savez bien, et vous le vivez comme moi, que le monde bouge à une vitesse qu'aucun compteur ne peut enregistrer, mais celui qui est en retard sera puni par la vie. Je voudrais terminer par cette phrase d'un homme politique disparu : "L'immobilisme est une tentation, ce n'est pas une politique."

M. le PRESIDENT. - Merci.

Fin de l'audition à 17h45.

Annexe IX : Le codage des propositions selon les logiques institutionnelles

Partisans de la TNT : logique TNT pour tous		Détracteurs de la TNT	
Proposition	Auteur/Date	Proposition	Auteur/Date
Décidément non. D'abord parce que c'est tout sauf une invention franco-française: c'est une évolution technologique qui est en train de s'installer dans le monde de la communication. Ensuite, le numérique terrestre répond à une véritable attente des téléspectateurs qui sont en demande d'une diversification de l'offre. Une grande partie de la consommation télévisuelle se porte sur les programmes des chaînes généralistes. Mais on voit se formuler des attentes spécifiques qui correspondent à des âges, des cultures et des modes de vie différents. Je crois à cette demande et c'est une des grandes chances du numérique terrestre que d'y répondre	Catherine Tasca, Ministre de la culture Les echos 08 Octobre 2001	Le numérique terrestre est un nouveau monstre, l'équivalent dans le monde de la télévision à l'UMTS dans celui de la téléphonie mobile	Martin Bouygues, PDG du groupe Bouygues qui contrôle TF1, 18 Septembre 2001
L'intérêt général doit primer dans ce débat et l'emporter sur tous les conservatismes Sortir de notre engrenage malthusien	Marc Teissier, Président de France Télévision, 03 avril 2001, Libération	Je ne condamne pas le numérique terrestre en tant que technologie, je condamne les conditions de son lancement. Je fais un parallèle avec l'échec du plan câble de 1982.	Patrick Le Lay PDG de TF1, Libération 27 septembre 2001
d'offrir aux téléspectateurs la liberté et la diversité télévisuelles dont ils ne disposent pas actuellement	Anne Sinclair, Présidente de l'association pour la promotion de la TNT, 22 Février le Figaro 2002	l'avenir c'est plutôt la télévision sur Internet, une fois que le haut débit connaîtra une pénétration plus importante en France	PLL, Les Echos 18 juin 2002
Je suis persuadé du bien-fondé de la TNT. Je me place du côté des téléspectateurs qui auront la possibilité de passer de 6 chaînes à 33	Dominique Baudis, Le Figaro 08 juin 2002	Si la télévision gratuite est trop déstabilisante pour nous ou Canal +, nous pouvons en mourir. Canal Satellite et TPS investissent 150 millions d'euros par an dans le film français. Pas un projet de chaîne gratuite ne va dépenser 1 % de cette somme. C'est pourquoi je vous demande de protéger la télévision payante '	Emmanuel Florent PDG de TPS, Le Figaro 27 juin 2002
La TNT. Un plus ' qualitatif ' mais aussi un ' plus pour la démocratie '. ' La télévision d'en bas ', selon l'expression du patron de Lagardère Média, doit évoluer grâce à l'élargissement et aux progrès techniques que permettent la TNT comme l'interactivité ou la portabilité.	Arnaud Lagardère, Président du groupe Lagardère ; Le Figaro 22 juin 2002	La TNT n'est pas un système de liberté, a-t-il martelé. On en parle depuis trois ans et l'on n'a pas encore commencé les expérimentations. Elle ne fait que supprimer la télévision des foyers qui la reçoivent	PLL, 31 mars 2003 , Les Echos
'Au-delà des positions particulières, on cherche en vain le grief d'intérêt général fait au numérique terrestre '	Gérôme Seydou, PDG du Groupe Pathé, Le Figaro 27 juin 2002	"L'une des raisons majeures de l'échec de la TNT en Grande-Bretagne est qu'elle n'était pas reçue dans les rez-de-chaussée des immeubles", a ainsi affirmé le patron de M6. Si la couverture de la TNT s'avérait insuffisante à son démarrage, les chaînes payantes mais aussi gratuites "courront après les déficits"	Nicolas de Tavernost, PDG de M6, 21 juin 2002, La Tribune

Enfin, nous sommes bien placés pour reconnaître dans les propos de Cassandre sur la TNT, les éternelles thèses des opérateurs historiques confrontés à l'arrivée d'une nouvelle concurrence. En 1981, face à l'ouverture de la FM, un responsable de la première radio périphérique de l'époque (RTL) déclarait que : « Lorsque l'on détient les Galeries Lafayette, on n'ouvre pas une épicerie en banlieue », faisant allusion à la FM	Jean-Paul Baudecroux, président de NRJ Audition devant le CSA 18 juin 2002	nous considérons toujours que ce projet est voué à de très grandes difficultés pour des raisons économiques, financières et techniques	Etienne Mougeotte, Directeur des programmes de TF1, Auditions de la chaînes LCI, 26 juin 2002
il est inutile de revenir sur le fait que deux tiers des Français ont fait le choix de ne pas payer la gratuité. Bien évidemment, et recevoir que sept chaînes hertziennes en clair. C'est la réponse à un besoin fort, pour ces téléspectateurs, de diversification de l'offre	Phillipe Labro, conseiller Média du groupe Bolloré, audition de la chaîne Direct 8, 19 juin 2002	Sur le plan technologique nous savons seulement qu'il y aura sur la remise en état des fréquences de nombreux problèmes techniques.	Xavier Couture, Président de Canal+, 1 ^{er} juillet 2002
Votre télé en numérique pour 0 centimes par mois seulement	Slogan Publicitaire du groupement TNT pour tous.	on va lancer la TNT en MPEG-2, une norme obsolète, en fin de vie, qui ne peut plus évoluer	PLL,, 13 Avril 2004, Les Echos
cette proposition n'est faite que pour casser le calendrier du CSA (...) voire modifier la composition des multiplex dans un sens plus favorable à TF1 et M6.	Marc Pallain Directeur exécutif de NRJ, Les Echos 12 Juillet 2004	Les téléspectateurs français ont droit comme tous les téléspectateurs du monde aux nouvelles technologies»,	PLL, le 22 juillet 2004, Le Figaro Economie

Annexe X : Exemples de la modélisation des propositions

Proposition	Auteur	Types de discours	Thèmes	Sens et interprétation	Processus de théorisation
La TNT présente des enjeux réels: -pour les téléspectateurs qui bénéficiera d'une augmentation de l'offre des programmes et donc d'un choix élargi.	Novembre 2002. lettre csa	Social	Téléspectateur , quantité	TNT apporte des vertus pour le téléspectateur	association TNT avec diversité liberté de choix
Toute une partie de la population va donc pouvoir accéder à des nouveaux programmes, privilège qui était réservé à une élite qui en avait les moyens	Philippe Labro 01 Net 31 Mars 2005	Social	Quantité, téléspectateur	La TNT permet à la majorité de français tenus victimes de l'inégalité sociale de la télévision payante de recevoir une offre élargie.	construction de problème/solution : problème=inégalité sociale solution= TNT
Avec la télévision numérique terrestre, c'est une image de qualité DVD et un son numérique stéréo et Dolby surround qui arrivent dans tous les foyers français	Campagne publicitaire du Groupement TNT pour tous	Technologique + social	Prix+ téléspectateur	La TNT est une avancée technologique destinée à tous les Français	Analogie et comparaison

' Au-delà des positions particulières, on cherche en vain le grief d'intérêt général fait au numérique terrestre '	Seydou, Le Figaro 27 juin 2002	Politique	Intérêt général, TNT, Thème sous entendu=les anti-tnt	S'opposer à la TNT équivaut à s'opposer à l'intérêt général que représente ce projet	Une attaque <i>ad hominem</i> contre les anti-TNT
"mauvais projet", "points de départ tous faux", "couverture de 70 % du territoire au mieux", ou encore "une curieuse notion de la gratuité",	PLL Les echos 18 juin 2002	technologique	TNT, couverture, gratuité	La TNT est un projet irréalisable techniquement et très coûteux ce qui est de nature à remettre en cause sa gratuité.	Construction de problèmes techniques et économiques
Nous savons très bien que l'avenir de la télévision est le haut débit sous le protocole Internet.	PLL Auditions devant le CSA pour l'obtention de l'autorisation de diffuser TF1 sur la TNT	Technologique	Télévision par ADSL.	La TNT est un projet obsolète car la technologie la plus à même d'incarner l'avenir de la télévision est l'ADSL	Association de l'ADSL (technologie concurrente de la TNT) avec les valeurs de la modernité
Aujourd'hui la TNT ne présente pas les avantages que l'on décrit d'autant plus que la méthode d'organisation du réseau qui part du réseau de TDF et	Tavernost Auditions devant le CSA juin 2002 pour la diffusion de M6.	Technologique	Réaménagements des fréquences, organisation	La TNT nécessite un grand chantier de réaménagement qui	Construction du problème des difficultés

des points hauts actuels présente un maillage qui nécessite un nombre de réaménagements extraordinairement important.			technique du réseau.	rend le projet moins intéressant que l'on prétend.	technologiques.
A nos yeux, trop de questions cruciales restent ouvertes. C'est le cas, pour le réaménagement des fréquences, leur ampleur, leur durée, et surtout leur coût. Comment peut-on définir la couverture optimum du réseau, en complémentarité avec le câble et le satellite ? Point crucial pour nous. Quelle est l'économie de la distribution pour les distributeurs de la TNT elle-même ? Quel est l'impact sur le développement des autres plates-formes de distribution ? Quelle ressources publicitaires peuvent escompter les chaînes qui n'auront que ces moyens de financement, alors même que le bassin des recettes s'est réduit en 2001 et que nous n'entrevoions pas de reprise pour 2002 Nous avons la chance de pouvoir tirer les enseignements de ces	Canal + auditions 02 juillet 2002	Technologique et Economique	Enumération des problèmes techniques et économiques, TNT	La TNT pose trop de problèmes techniques et économiques que sa faisabilité est trop compromis	Construction de problèmes
	Canal + auditions 02 juillet 2002	Technologique et	TNT, plan câble,	La TNT est comparable	Analogie et

échecs, faisons-le. Personne en France ne souhaite prendre le risque de rééditer l'aventure du plan câble, de TDF 1/TDF 2 et du Visiopass, autant d'aventures que nous connaissons tous. A l'époque, la seule raison politique l'avait emporté sur la réalité économique. Nous en connaissons le résultat, des fiascos ruineux !		Economique	TDF1 et TDF2	au plan câble et au lancement de TDF1 et 2 qui se sont soldés par un important échec technologique et économique	comparaison avec en puisant dans des histoires anciennes dans le champ.
Il faut ouvrir la possibilité à la modernité. Il faut que les opérateurs de télévision français puissent faire comme BskyB en Angleterre ou Premiere en Allemagne, qui ont tous les deux prévu de lancer la HD en MPEG4 bientôt	TPS Star 30 sept 2004	Technologique + Nationaliste	MPEG4, la modernité, BskyB, HD	Le MPEG4 incarne une avancée technologique inéluctable d'autant plus que les Anglais et les Allemands.	Association du MPEG4 avec les valeurs du progrès techniques et avec la modernité + comparaison avec des pays étrangers.
Le numérique hertzien n'est pas un progrès technologique ou culturel mais un réseau de distribution supplémentaire de programmes par rapport	PLL Auditions devant le CSA pour l'obtention de l'autorisation de diffuser TF1 sur la TNT	politique	TNT, Satellite, L'Etat	La TNT est en raison de son caractère redondant par rapport au satellite	Attaque ad hominem contre l'Etat.



au câble et au satellite que l'Etat essaye d'imposer et de contrôler.				et le câble est une manœuvre de l'Etat pour replacer le hertzien au cœur du PAF et accroître ainsi le contrôle du gouvernement sur la télévision.	

Résumé

Cette recherche croise deux champs théoriques, la théorie néo institutionnelle sociologique et l'analyse du discours, afin d'expliquer le rôle des stratégies d'acteurs dans le façonnement des technologies en construction. Le point de départ de cette association se situe dans la capacité et le rôle que peut jouer le discours dans la construction de la réalité. Cette propriété que possède le discours peut être utilisée par les acteurs afin de construire l'environnement et de créer des opportunités stratégiques. Cette recherche montre que l'utilisation stratégique du discours renvoie à des processus d'action tant *par* le discours que *sur* le discours, ce dernier aspect constituant la contribution majeure de ce travail. Le discours porteur d'un projet de changement est appréhendé comme une structure de thèmes, de processus de théorisation organisés afin de créer des répertoires discursifs qui véhiculent un sens particulier autour du changement.

La recherche repose sur l'étude du cas du déploiement de la télévision numérique terrestre en France et sur une analyse du discours combinée à une approche historique du paysage audiovisuel français. La thèse montre comment la possibilité d'ouvrir le champ à de nouveaux acteurs a été construite, défendue et contestée au travers du discours. Le changement a été lié à des thèmes divers comme le progrès social et culturel ou l'enjeu industriel et a été théorisé tantôt comme une solution au problème du retard industriel de la France, tantôt comme un projet ruineux en le comparant à des échecs précédents comme le plan câble dans les années quatre-vingt.

Mots clefs : changement institutionnel, entrepreneur institutionnel, stratégies discursives, TNT

Abstract

This research brings together the two theoretical fields of sociological neo institutionalism and discourse analysis to shed light on how actors shape technologies in the making. We start with the assumption that discourse plays a role in the construction of reality. Accordingly, actors can use discourse to shape their environment and create strategic opportunities. This research shows that the strategic use of discourse encompasses two processes: the first one involves action *by* discourse, the second relates to action *on* discourse, which aims at organizing strategic discourse. The main contribution of this research lies in considering the production of discourse to act on reality as a process of organizing discursive elements involving discursive themes and theorizing processes. Combined together, those elements constitute the discursive repertoires that infuse sense to an institutional change in the making. Built on the case study of the launch of Digital Terrestrial Television in France, this research shows how the determination of the industry frontiers and the decision to open the market to new entrants has been legitimated, defended and contested through the strategic production of discourse. DTT has been associated with themes such as social and cultural progress or technological stake, and theorized as a solution to problems such as industrial lag or as a costly project that would fail just like the "Plan Câble" did in the eighties.

Key Words: institutional change, institutional entrepreneurship, discursive strategies, DTT