

> NOTES DE RECHERCHE

GEOFFREY GEUENS

Département des arts et sciences de la communication

Université de Liège

Geoffrey.Geuens@ulg.ac.be

MÉDIAS ET MILIEUX D’AFFAIRES. DES VIEILLES POLÉMIQUES AU RENOUVELLEMENT DE LA PROBLÉMATIQUE

Résumé. — Une approche scientifique des relations entre médias et milieux d'affaires ne peut se réduire aux déclarations d'intentions des professionnels de la presse concernant l'autonomie présumée de leur sphère d'activités à l'égard des « puissances d'argent », à la description de prétendus réseaux de collusion « occultes » auxquels participerait l'élite des médias – vision par trop instrumentaliste de la question – ou encore à cette littérature anglo-saxonne tout à la fois ultra-globalisante et hyper-individualiste consacrée aux *Media Moguls* et autres *Tycoons*. Le renouvellement de la problématique en question exige, au contraire, que l'on opère une rupture avec ces représentations psychologisantes et moralisatrices des pratiques sociales. La sociologie critique des administrateurs des groupes médiatiques s'avère être, à cet égard, un point d'entrée particulièrement précieux pour repenser les articulations entre information, économie et société, et cela, en évitant l'écueil d'une certaine forme d'académisme en matière de sciences sociales.

Mots clés. — Théorie du complot, déontologie journalistique, *global studies*, sociologie critique, conseil d'administration, réseaux sociaux.

Les débats sur les rapports entre information et milieux d'affaires ne datent évidemment pas d'aujourd'hui. Pour s'en tenir au domaine franco-belge, depuis les premiers balbutiements du journalisme moderne, dans les années 1830, jusqu'aux plus récents débats sur le quotidien *Le Monde* – ou, pour le dire en n'épinglant que deux noms, d'Honoré de Balzac à Pierre Péan et Philippe Cohen (2003) – la presse n'a cessé de faire l'objet de soupçons plus ou moins avérés, de diatribes plus ou moins pertinentes, de mises en cause plus ou moins radicales, et cela que ces attaques aient été le fait de polémistes enragés, de courtisans écartés par la profession ou encore de journalistes en mal de confessions au crépuscule de leur carrière. Dans cette littérature abondante, le plus souvent sans prétention scientifique et, faut-il le dire, d'inégale qualité, il convient de s'arrêter un instant sur deux « modèles » contestables que constituent la « théorie du complot » et l'analyse « dysfonctionnelle ».

« Grand complot » et paradigme « dysfonctionnel » : l'échappatoire éthique

Dès la fin du XIX^e siècle, des écrits tous plus incendiaires les uns que les autres se sont enchaînés avec un même objectif : démasquer les turpitudes d'une profession qui, rongée de l'intérieur, comme on aimait à le dire, par des « magouilles » et un esprit de chantage, incarnait alors la servilité cynique à l'égard du pouvoir financier. Pour d'autres, plus radicaux encore, la presse entretenait non seulement des liaisons coupables – maladroitement qualifiées d'« incestueuses » – avec les « puissances d'argent » mais se trouvait aussi et surtout au cœur d'une conspiration mondiale, le plus souvent d'origine sioniste ou bolchevique, que les mieux informés se donnaient pour mission de dénoncer auprès du grand public. C'est probablement l'extrême droite littéraire et politique française qui, sans avoir le monopole de ces fantasmagories, a proposé le modèle le plus abouti de cette « théorie du complot » – songeons, en particulier, à l'œuvre du polémiste Henry Coston¹.

Si les travaux de ce type, au demeurant souvent très documentés, constituent aujourd'hui encore un matériau historique non négligeable pour la recherche, leurs excès langagiers, leur rhétorique nauséabonde et, plus encore, leur propension à n'envisager les relations entre médias et économie que sous le seul spectre de la conspiration n'en restent pas moins idéologiquement irrecevables. On soulignera par ailleurs combien cette approche – si tant est qu'elle puisse être qualifiée comme telle – fait obstacle plus que tremplin à une véritable construction critique de l'objet en question dans la mesure où la théorie du complot repose, comme l'ont très bien montré Carl Graumann et Serge Moscovici (1987 : 247), sur une représentation psychologisante des dynamiques sociales. En scrutant

¹ On songe en particulier à l'article d'H. Coston, « L'abominable vénalité de la presse française », *Lectures françaises* (1969 : 142).

ainsi les intentions subjectives, généralement « malveillantes », des principaux acteurs de la scène historique, les partisans du modèle « conspirationniste » sacrifient l'analyse des solidarités objectives entre les diverses fractions de la classe dirigeante – patrons de presse, financiers de haut vol et responsables politiques de premier plan – sur l'autel d'une représentation fantasmée de l'élite.

Une autre perspective dont il faut aussi tenter d'éviter l'écueil est celle que l'on pourrait qualifier, faute de mieux, de « dysfonctionnelle ». On peut la voir à l'œuvre dans nombre de classiques consacrés hier au « scandale de Panama » ou, plus près de nous, aux manipulations grossières dont une certaine presse s'est rendue « coupable » à l'occasion de la couverture du dossier « Clearstream »². Ces « affaires » répondant à la logique médiatique de l'audimat s'inscrivent, en réalité, dans le paradigme de la vaccine barthésienne, entendue au sens d'indicateur idéologique dont la fonction consiste à reconnaître publiquement les manquements aux normes déontologiques les plus élémentaires pour mieux masquer le fonctionnement normal de l'institution. Axée sur les seuls scandales et révélations en tout genre, cette grille de lecture n'éclaire, quand elle est éclairante, que la face visible d'un réseau bien plus complexe de relations d'imbrication structurelle entre médias, industrie et haute finance. En outre, il convient de souligner combien cette logique confortable du « procès », imprégnée à la fois d'expiation et d'autocélébration, est devenue incontournable dans la profession journalistique, à un point tel qu'il n'est pas excessif d'évoquer l'existence d'une loi implicite des trois « P » de la presse dite sérieuse – péché, pénitence et pardon – répondant en un curieux chiasme à celle des trois « S » – sexe, sang, sport – de la presse *people*.

Le principe de la régulation, qu'elle soit interne ou externe, pourrait donc non seulement nous détourner des véritables enjeux et problèmes mais encore agir, de concert avec l'éthique, comme une « autocritique exorcisante », pour reprendre l'expression de Boris Libois (1994 : 3). Ainsi est-il significatif que les débats, conférences et colloques consacrés à ces questions strictement déontologiques soient le fait des journalistes eux-mêmes invitant, à l'occasion de ces « purges expiatoires », l'un ou l'autre intellectuel *mainstream* à même de conférer à ces réflexions secondaires toute l'importance dont elles pourront, par la suite, se parer ; ces événements ne faisant que rarement place aux théoriciens critiques des médias, exclus de fait de ces fausses polémiques. Preuve s'il en est que l'intérêt de ces manifestations réside moins dans la volonté réelle des professionnels de trouver des solutions viables aux préoccupations du moment que dans le désir des intervenants de délimiter une frontière proprement politique entre débatteurs légitimes et illégitimes.

Dans le « procès réel », pourtant, non seulement les pratiques journalistiques viennent régulièrement contrebalancer les déclarations d'intention des agents

² On lira à ce sujet M. Delage, « L'analyseur Clearstream. Portrait de journalistes en communicateurs de crise », in : P. Durand (2004).

sociaux en question, mais encore, il faut souligner que les incantations à la morale déclinées sur tous les tons, aussi généreuses et sincères soient-elles, continuent d'agir auprès du grand public comme autant de discours écrans faisant l'impasse sur les véritables questions. Les dernières interventions médiatiques opérées par les officines professionnelles de l'éthique ne sont d'ailleurs pas de nature à nous rassurer sur l'avenir à court terme d'une véritable réflexion critique au sein des organisations professionnelles. On pensera ainsi, en particulier, à cette campagne publicitaire de Reporters sans Frontières (2003) montrant le corps gisant de Christine Ockrent, abattue d'une balle en plein front et accompagné de la mention suivante : « N'attendez pas qu'on vous prive de l'information pour la défendre. Plus de 500 journalistes ont été tués en 10 ans dans le monde ». Un choix pour le moins étonnant lorsque l'on étudie de près la trajectoire professionnelle et, plus encore, le carnet d'adresses (voir encadré) de cette star du petit écran censée incarner l'indépendance du journalisme à l'égard des pouvoirs.

Précisons enfin que si les partisans des deux modèles brièvement décrits ci-dessus semblent comme pris dans une antinomie insurmontable³ – les adeptes de la « théorie du complot » s'évertuant à trouver les indices d'une collusion généralisée ; là où les professionnels de la vaccine ont pour fonction objective d'éviter une remise en cause globale du système – les uns et les autres n'en restent pas moins dépositaires d'une même vision moralisatrice du problème. C'est toujours d'éthique en effet qu'il est question, qu'il s'agisse de déplorer la déchéance d'une profession ou, plus modestement peut-être, de regretter des pratiques condamnables au sein de la corporation. En toute logique, l'alternative indexée par ces deux paradigmes se résume alors tantôt au remplacement d'une élite « corrompue » par une élite vertueuse, tantôt à l'adjonction d'un supplément d'âme au système par le renforcement de ses principes déontologiques.

Au risque de choquer, il faut donc répéter que la presse, dans ses relations à l'argent, a finalement peu à voir avec la responsabilité individuelle et la liberté de la personne humaine et que les discours sur l'éthique professionnelle n'ont souvent pour seule fonction, à suivre Pierre Bourdieu (1996 : 10), que celle de permettre à un groupe social de « se donner bonne conscience tout en donnant de lui-même une bonne image ». Par conséquent, on peut rendre compte significativement d'une certaine orthodoxie journalistique, à travers la résistance que cette orthodoxie, dans le chef de ses agents les plus autorisés, exerce à l'encontre de toute approche non seulement critique des rapports entre médias et pouvoir économique – ce qu'elle peut à la rigueur accepter – mais sociologiquement déconstructrice – ce qu'elle n'est guère prête à tolérer.

³ Si l'antinomie apparente de ces modèles doit être relativisée, c'est également parce que ces deux registres analytiques peuvent cohabiter dans un même dossier, l'un constituant alors un tremplin vers l'autre. Ainsi le cas des « chéquards » de Panama montre-t-il que c'est la révélation de l'ampleur des « dysfonctionnements » qui a permis aux « théories du complot » d'E. Drumont de devenir audibles auprès de l'opinion publique.

Christine Ockrent

Christine Ockrent est la fille d'un diplomate belge qui occupa successivement les postes de secrétaire du Premier ministre et du Conseil des ministres, de secrétaire général pour l'administration du Plan Marshall en Belgique, d'ambassadeur à l'OCDE et de président exécutif de l'Agence internationale de l'énergie. Diplômée de l'IEP, elle sera collaboratrice de l'émission « 60 Minutes » sur CBS avant d'entreprendre une longue carrière dans les médias français comme journaliste à Europe 1, présentatrice du JT de 20 h sur Antenne 2, directrice générale adjointe de TF1 et responsable de la rédaction de *L'Express*. Présentatrice de magazines politiques sur France 3, elle sera placée à la tête de « Dimanche Soir », « France Europe Express » et finalement « Duel sur la 3 » en 2007. Nommée directrice générale du groupe France Monde en 2008 par le Président Sarkozy, Christine Ockrent a été conseillère du groupe Metro International et PDG du site économique BfmBiz.com. Elle est aujourd'hui conseillère d'un grand nombre de *think tanks* français, pro-européens et/ou atlantistes :

Institut français des Relations internationales (Paris)

La plus influente des « boîtes à idées » françaises en matière de politique étrangère compte parmi ses administrateurs Bertrand Collomb (Lafarge), Robert Badinter, Michel Camdessus, Jean-Claude Casanova, Jean-Pierre Hansen (Suez), André Lévy-Lang (BNP), Jean Peyrelevade, Louis Schweitzer (Renault, *Le Monde*) et Christine Ockrent.

Centre for European Reform (Londres)

Membre du comité consultatif avec Giuliano Amato, ancien Premier ministre italien devenu « conseiller international » de Textron (industrie américaine de la défense) ; Lord Kerr, ex-secrétaire général de la Convention européenne et administrateur de Shell ; Pascal Lamy et Lord Robertson, passé du secrétariat général de l'OTAN à la firme de télécoms Cable & Wireless.

International Crisis Group (Bruxelles)

Spécialisé dans « la prévention et la résolution de conflits militaires », l'ICG a soutenu l'intervention militaire américaine en Irak, et cela dès 2002. Dans un briefing daté du 4 décembre, le directeur de l'institut devait affirmer : « Pour la communauté internationale, la principale question aujourd'hui est de savoir si l'on doit ou pas faire la guerre. Pour le peuple irakien, qui depuis 1980 a survécu à un conflit dévastateur avec l'Iran, à l'opération Tempête du désert, à une décennie de sanctions, d'isolationnisme international et d'attaques aériennes périodiques des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne, un état de guerre existe déjà depuis 20 ans. La question n'est pas de savoir si la guerre aura lieu. C'est de savoir si l'état de guerre se terminera finalement ». Co-présidé par Lord Patten – passé de la Commission européenne à Cadbury Schweppes – et Thomas Pickering (Boeing), l'ICG rassemble notamment George Soros, Shlomo Ben-Ami (ex-ministre israélien des Affaires étrangères), Wesley Clark (ancien commandant de l'OTAN), Ricardo Lagos (ex-Président chilien), Wim Kok (TNT, KLM, Shell) et Lawrence Summers, conseiller économique du Président Obama.

Côté familial, la sœur de Christine Ockrent a été conseillère du ministre de la Défense puis du délégué général à l'Armement (1985-1986) avant d'être nommée directrice de la communication chez Altadis (ex-Seita), n°1 européen du tabac. Quant à son compagnon,

Bernard Kouchner, il a été haut représentant de l'ONU au Kosovo (1999-2001) et ministre délégué à la Santé (2001-2002) avant d'être choisi comme ministre des Affaires étrangères par le Président Sarkozy. Ex-PDG de la firme BK Consultants, il est administrateur de Planefinance, une organisation internationale dont la mission officielle est de « lutter contre la pauvreté en soutenant le développement de la microfinance ». Présidée par Jacques Attali, son conseil d'administration réunit Michèle Barzach, ancienne ministre de la Santé passée chez GlaxoSmithKline ; Henri Lachmann (Schneider Electric) ; Jacques Stern (Bull) ; Rachida Dati ou encore Anne-Claire Taittinger (Taittinger).

Figures incontournables de la classe dirigeante française, Christine Ockrent et Bernard Kouchner sont, bien évidemment, tous deux membres du très sélect club parisien Le Siècle.

Dès lors, les diverses polémiques qui se sont engagées ces dernières années entre professionnels de l'information et intellectuels hérétiques pourraient bien porter sur les formes mêmes de la critique des médias autorisée dans la sphère publique. On songera en particulier à la controverse qui opposa, en 1997, le directeur de la rédaction de *Libération* à l'auteur des *Nouveaux chiens de garde*. Dans ce livre coup de poing, Serge Halimi – journaliste au *Monde diplomatique* – devait mettre au jour les relations de connivence entre l'élite française des médias, les « puissances d'argent » et les responsables politiques hexagonaux ainsi que l'adhésion – plus ou moins sentie et consentie – des hérauts de la presse à ce qu'il est désormais convenu d'appeler l'idéologie néolibérale. Face à ces « accusations », Laurent Joffrin se contentera, tout d'abord de rappeler l'« efficacité » des chartes déontologiques en la matière, ensuite de dénoncer chez son confrère « tout à la fois du *simplisme économiste* et du *mépris* à l'égard des règles professionnelles » (Lemieux, 2000 : 98), enfin d'affirmer qu'en ignorant ces mêmes dispositifs d'auto-régulation, Serge Halimi était coupable d'« accusations gratuites ». Le risque est alors grand, en quittant les plates-bandes balisées des débats éthiques, de se voir soupçonné de violer l'intégrité psychique des acteurs, sinon de pratiquer l'amalgame et le procès d'intention, ou tout au moins de porter un regard foncièrement désenchanté sur le monde.

Sociologie critique et subjectivisme méthodologique : des points de vue inconciliables

Le problème principal réside probablement dans le fait que le subjectivisme méthodologique demeure la matrice théorique d'une large majorité des professionnels dans leurs réflexions sur le métier. Or, faut-il le rappeler, le recours au concept d'« individu » fait l'impasse sur les conditions de production et de reproduction du système et, dans un même mouvement théorique, sur les structures mentales qu'elles soient de caste ou de classe qui en découlent.

Un chercheur tel que Cyril Lemieux (2000) récuse pourtant cette rupture de principe, considérant qu'il n'est de critique « juste » et « efficace » que celle qui, bien disposée à l'égard de son objet, part des présupposés mêmes des acteurs. Cette position ne nous semble pas scientifiquement tenable et nous pensons, au contraire, que le premier acte sociologique à poser est celui qui consiste à mettre en suspens *l'illusio* propre à chaque champ, cette « condition indiscutée de la discussion », qui réunit hérétiques et orthodoxes dans une même foi et qui interdit de fait, affirmait Pierre Bourdieu (1997 : 122-123), « la mise en question des principes de la croyance, qui menacerait l'existence même du champ ».

Lors des débats, la réaction des journalistes aux opuscules de Pierre Bourdieu (*Sur la télévision*. Suivi de *L'emprise du journalisme*, 1996) et de Serge Halimi (*Les nouveaux chiens de garde*, 1997) consistait essentiellement à opposer que nul – ni à la direction ni au conseil d'administration – ne leur a jamais dicté ce qu'ils devaient écrire, cette déclaration de principe en forme de profession de foi étant, à leurs yeux, la preuve indubitable de l'évidente indépendance de la presse. En réalité, ce que les « professionnels des médias », comme on aime d'ordinaire à les présenter, se refusent à reconnaître, surtout ceux qui remplissent les rôles les plus déterminants au sein des rédaction, c'est que, s'ils occupent des postes de commandement dans la presse, c'est précisément, comme l'a très bien montré Alain Accardo (2004 : 43), parce qu'ils ont pu faire la preuve qu'ils étaient capables de produire, sans directive, une information orientée « vers des prises de position sinon toujours favorables aux thèses officielles, du moins compatibles en dernière analyse avec la défense et la reproduction de l'ordre établi ».

Victimes de l'idée, socialement reçue mais sociologiquement fallacieuse, selon laquelle les agents sociaux seraient parfaitement libres de leurs choix et de leurs opinions, certains journalistes pratiquent alors eux-mêmes l'amalgame, confondant la description des réseaux de sociabilité des « gens de presse » avec on ne sait quelle chasse aux sorcières. Or, si la mise en évidence de ces liens ne vise pas à mettre en doute l'intégrité des rédacteurs cités, ces liens n'en constituent pas moins autant d'éléments structurants de l'*habitus* de classe des élites journalistiques et de leur adhésion au système économique dominant. En accusant ainsi l'auteur du livre de verser dans le « tous pourris », on se refusait de voir les réalités d'un corps journalistique hétérogène composé de professionnels dominés et d'une élite entretenant d'étroites relations avec les pouvoirs politique et financier.

On observera au passage combien les divers griefs proférés par les élites médiatiques à l'encontre de la sociologie critique sont, à bien y regarder, pour le moins contradictoires, mais aussi emblématiques de la situation de *double bind* dans laquelle se trouvent plongés les journalistes. D'un côté, on rejette massivement l'analyse structurelle du système médiatique au nom de l'autonomie irréductible de ses acteurs ; de l'autre, on refuse l'analyse sociographique de ces mêmes « acteurs » au nom de la défense de la profession « attaquée de l'extérieur ». En réalité, ce n'est là que l'expression bien connue de cette attitude caractéristique par laquelle les producteurs de biens symboliques se trouvent

généralement portés à se réclamer en même temps et contradictoirement d'une vision individualiste de la profession et de la production mais aussi d'une conception corporatiste de leur propre univers social.

La démarche qui sera ici présentée entend somme toute renouveler la problématique des rapports entre État, capital et industries de la communication, et cela en évitant autant les limites imparties à une définition strictement instrumentaliste des choses – vision véhiculée, aux extrêmes, par les partisans de la « théorie du complot » – que les déclarations d'intention des professionnels de la presse concernant l'autonomie présumée de leur sphère d'activités. Avant même de décrire les principes, concepts et démarches d'une telle approche, il nous faut cependant revenir sur l'économie *mainstream* des médias, laquelle présente au moins un intérêt majeur : celui d'étudier la façon dont cette production véhicule, à l'instar des travaux relevant des *global studies*, les principaux *topoi* associés au triptyque « déréglementation/privatisation/mondialisation » (Geuens, 2007). En ce sens, l'analyse des rapports entre presse et pouvoir économique n'échappe pas, comme on va le voir, aux idées reçues, que cette analyse adopte les contours balisés de la biographie individuelle ou collective, de la littérature journalistique et semi-savante ou, plus largement encore, d'une sociologie des élites que l'on pourrait volontiers qualifier de naïve.

Global Studies, Tycoons et sens commun

Empruntant abondamment aux clichés les plus éculés sur les conquérants de la *Silicon Valley*, *Media Moguls* et autres *Tycoons*, nombre de travaux anglo-saxons comme francophones délivrent, tout d'abord, une image stéréotypée des managers de l'ère numérique, dépeints comme d'infatigables compétiteurs apolitiques et apatrides ainsi que le note Anne-Catherine Wagner (1998 : 13) :

« Toute une littérature économique et managériale célèbre l'émergence d'une figure nouvelle, le manager international, appelé par cette globalisation des échanges. L'interpénétration des économies produirait des cadres transnationaux, attachés à la défense d'intérêts communs, qui se définiraient d'abord par leur participation aux affaires mondiales. Ce modèle du manager international, libre de toute attache nationale, est un modèle d'identification très présent dans la presse et dans la littérature destinée aux cadres. [La] mondialisation des échanges produirait [...] des individus *a-nationaux*, au sens où ils seraient comme abstraits de toute détermination nationale, totalement inscrits dans les mouvements mondiaux de l'économie ».

Si de pareils ouvrages constituent donc, en quelque sorte, un matériau de première main pour le chercheur, ils se signalent aussi et malheureusement par leur caractère hagiographique ou démonologique, selon les cas ; par l'importance démesurée qu'ils accordent aux incidents heureux ou malheureux d'une vie ; et enfin, plus fondamentalement, par leur propension à envisager l'analyse du pouvoir dans une perspective très clairement individualiste. Le portrait du dirigeant d'une transnationale lambda de la communication sera ainsi soit celui

d'un *Self-Made Man*, parti de nulle part pour construire, à la seule force de son ambition et de sa volonté, un géant des médias ; soit celui d'un employé modèle ayant gravi tous les échelons de l'entreprise méritocratique avant de prendre les rênes du pouvoir et d'imposer ainsi sa volonté aux actionnaires.

Dans un cas comme dans l'autre, on reviendra tout d'abord sur le caractère particulièrement singulier de ces entrepreneurs de génie tout à la fois visionnaires et pionniers dans leur domaine (Peters, 2003). Hommes de défis, ambitieux et à l'appétit de conquête insatiable (Carlier, 2002), les « guerriers de l'économie »⁴ sont alors donnés pour de fins stratèges engagés dans une rude et sauvage bataille commerciale (Swisher, 1998 ; Hack, 2003). L'issue de cette lutte concurrentielle et sans merci est, quant à elle, connue d'avance : d'un côté les perdants de la globalisation, incapables de s'adapter aux contraintes imposées par la marchandisation de l'information, de l'autre, les « champions » de l'économie, dirigeants de ces royaumes du multimédia régnant sans partage sur le monde (Flower, 1991 ; Shawcross, 1997 ; Masters, 2001 ; Tuccille, 2003 ; Auletta, 2004). Ensuite, on suivra pas à pas la carrière particulièrement brillante de ces êtres d'exception. Retraçant, dans les moindres détails, l'histoire d'une saga professionnelle s'apparentant à une véritable épopée antique (Fallon, 1991, 1994 ; Mair, 1998), il sera alors fait mention de cet incroyable destin ayant métamorphosé un homme venu de rien en un commandeur d'Empire dont on annonce, pour certains en tous cas, le déclin sinon la chute imminente (Emmanuel, 2002 ; Klein, 2003 ; McNish, Stewart, 2004 ; Siklos, 2005).

Devenus les « maîtres du monde » – selon une formule qui est elle-même un effet de mode autant que d'imposition – les nouveaux patrons de la communication sont également perçus comme autant d'effigies suprêmement individuelles de la globalisation de l'économie. On mentionne alors quasi systématiquement les noms de l'Américain d'origine australienne Rupert Murdoch (rachat du *Sunday Times* à la famille Thomson en 1981), du Canadien Conrad Black (reprise du *Daily Telegraph* et du *Sunday Telegraph* en 1985), de Robert Maxwell (rachat du *Mirror Group* à Reed International en 1984), né Tchèque, ou encore de l'Irlandais Tony O'Reilly (prise de contrôle total de *The Independent* en 1995), installé aux États-Unis. Un avis partagé par Fabien Blanchot et Jean-Gustave Padioleau pour qui la mondialisation s'identifie, sans ambiguïté aucune, à ces multinationales des médias qui subvertissent « le capitalisme patrimonial indépendant de grandes familles [...] le capitalisme managérial des technostructures [...] et à plus forte raison les formules organisationnelles hybrides de *trust* et de fondations autonomes (*Guardian, Bertelsmann*) » (Blanchot, Padioleau, 2003 : 64). Bref, au technocrate d'antan, keynésien et président d'un monopole d'État confiné dans son territoire national, aurait succédé, selon Jean-Marie Charon (1996 : 95-106), le prototype même du PDG libéral et globe-trotter se jouant de toutes les frontières géographiques et diplomatiques.

⁴ « Les guerriers de l'économie » est le titre d'une collection des Éditions Assouline consacrée aux grandes marques de l'économie et à leurs « managers ».

Pourtant, en y réfléchissant bien, il convient de reconsidérer le poids de réalité de la trans-nationalisation de l'économie, notamment dans le secteur des médias (Geuens, 2007) : on soulignera tout d'abord le fait que certains des hommes d'affaires cités ci-dessus ont pris, à la suite de leurs acquisitions respectives, la nationalité britannique (Maxwell, Black) ; ensuite que la plupart de ceux-ci appartenait déjà à l'organisation politique et culturelle du Commonwealth (Rupert Murdoch) ; enfin que les administrateurs et conseillers de ces sociétés (News Corporation, Independent News & Media, Hollinger International) demeurent majoritairement à ce jour des dirigeants nationaux. Ce seul constat permet à tout le moins – on en conviendra aisément – d'interroger le bien-fondé de certaines approches par trop « globalisantes ». En se focalisant, pour l'essentiel, sur les *joint-ventures* réalisées entre firmes de communication américaines, européennes et asiatiques, des plumes aussi expérimentées que Robert McChesney (McChesney, Wood, Foster, 1997) ou Dan Schiller (2000) sont par conséquent amenées à faire leur l'idée d'une mondialisation totale de l'économie des réseaux, et cela sans aller plus avant dans l'étude de leur objet.

En outre, il convient, et pour finir sur ce point, d'être attentif au fait que les différents travaux susmentionnés participent à leur corps défendant à une forme de réification du pouvoir économique, et cela quand bien même leur approche reposerait-elle sur une représentation hyper-individualiste des dirigeants de médias. En portant continuellement l'accent sur les seules relations de connivence s'établissant entre *Media Moguls* et puissances d'argent, un auteur aussi bien informé que Noam Chomsky, par exemple, peut ainsi – lui aussi – retomber dans une forme de fétichisation de la grande entreprise. Parce qu'il associe aux firmes multimédia, comme beaucoup d'autres chercheurs américains, la rhétorique du gigantisme, de la démesure et de la monstruosité – en témoignent les formules du type *Conglomerate Media* et *Megamedia* – Noam Chomsky tombe dans une forme de réification du pouvoir économique, alors même que les industries culturelles ne font jamais qu'exprimer et cristalliser des rapports sociaux de domination que ces dernières consolident en retour. Cette impasse tout à la fois lexicale et théorique limite ainsi la portée proprement sociologique de ce modèle sans qu'il ne soit question pour autant d'assimiler – accusation aussi grossière que convenue – l'analyse de Noam Chomsky à une quelconque « théorie du complot ».

***Global Media Empire* : réification de l'économie et fétichisme d'État**

Les polémiques nées des dégâts sociaux et économiques associés à la mondialisation pourraient donc bien, paradoxalement, obscurcir plus qu'éclairer la problématique qui nous occupe ici ; les nombreux travaux « dévoilant » le pouvoir grandissant des « transnationales » du multimédia et des TIC se révélant

singulièrement stéréotypés. Même sous couvert d'abondance, c'est en effet un principe de rareté qui apparaît clairement, à savoir que, à quelque catégorie qu'ils appartiennent, l'ensemble formé par ces discours se confond largement avec l'orchestration d'une poignée de lieux communs et de clichés, au premier rang desquels figure la dénonciation du pouvoir grandissant des lobbies de la communication.

Perçues comme hérétiques, les condamnations de ce genre n'en demeurent pas moins tributaires d'une représentation idéologique – au sens proprement marxien du terme – des relations entre information, économie et politique. Relayée par la très grande majorité des travaux relevant des *global studies*, la dissociation artificielle de l'État et du marché témoigne en réalité de l'existence, chez certains intellectuels, d'un fétichisme politique s'exprimant à travers la référence incantatoire à la « citoyenneté », le soutien indéfectible à la « société civile » et le rappel constant des gouvernements à leur devoir d'« intérêt général ». Investi d'une neutralité, l'État ne pourrait ainsi y échapper sauf à trahir par la pratique la mission sociale qu'il est censé en théorie incarner. Virus travaillant au corps sain du politique⁵, les groupes de pression et autres réseaux d'affaires s'identifieraient alors à de véritables parasites perturbant le bel ordonnancement dont était garant l'État keynésien.

Les affinités électives entre élites économique et politique doivent pourtant plutôt être pensées comme le résultat de trajectoires socioprofessionnelles comparables – s'illustrant, entre autres, par la circulation ininterrompue de certains agents sociaux entre divers lieux de pouvoir – ; une telle dynamique de classe assurant l'intégration relative des diverses fractions dirigeantes (Geuens, 2007). Les stratégies de reconversion adoptées par la plupart des anciens commissaires européens en charge de la « société de l'information » ou des questions de concurrence⁶ ne rendent-elles pas scientifiquement intenable la distinction de nature – sinon même de principe – entre économie et politique ?

« Influence », « pression », « immixtion », « instrumentalisation », « corruption », ces termes se renforcent mutuellement et avec eux l'implicite dont ils sont porteurs : celui de l'extériorité réciproque des entreprises privées et des pouvoirs publics, toute relation plus organique avec l'État relevant du « dysfonctionnement » ou de l'« anomalie » pour reprendre le titre du livre d'Adrien Candiard (2003) consacré à Silvio Berlusconi. C'est que le patron de multinationale – figure désincarnée s'il en est – doit tenir bon dans le discours social contre la noblesse d'État (Bourdieu, 1989) et les héritiers de la haute finance, et avec lui le mythe

⁵ Une brochure éditée par le mouvement Attac affirme ainsi que « tous [les gouvernements] subissent la même influence » et que « cela en dit long sur ceux qui dirigent réellement l'Union européenne » (Attac Bruxelles, 2001 : 27).

⁶ Songeons à Gaston Thorn (CLT-UFA), Martin Bangemann (Telefonica), Karel Van Miert (Vivendi-Universal), Jacques Santer (RTL Group), Peter Sutherland (Ericsson) ou encore Peter Mandelson (Independent News & Media).

de l'entreprise technologique symbolisant la toute-puissance d'une économie de l'immatériel « libérée » de l'emprise politique, pour le meilleur comme pour le pire, et du pouvoir par trop brutal du capital.

Renouveler la problématique des rapports entre médias et milieux d'affaires

Par conséquent, le renouvellement de la socio-économie des médias exige une rupture théorique et programmatique avec ce type de littérature académique et semi-savante tout à la fois ultra-globalisante et hyper-individualiste ; la libéralisation du marché des communications n'a pas encore condamné les patrons de presse, les grands actionnaires familiaux et les mandataires publics aux oubliettes de l'Histoire.

À cet égard, l'étude serrée de la composition des conseils d'administration des entreprises médiatiques – interfaces par excellence de la propriété et de la gestion – s'avère être un point d'entrée particulièrement précieux pour repenser les articulations entre information, économie et politique, et les médiations sociales participant à l'intégration des diverses fractions dirigeantes. Pour être tout à fait précis, cette approche sociographique est en réalité porteuse d'un triple intérêt scientifique. Elle permet tout d'abord de s'affranchir de l'opposition « managers/capitalistes » formulée, dans le courant des années quarante, par divers économistes, sociologues et politologues nord-américains (Burnham, 1941 ; Berle, Means, 1948). Présumés indépendants des « prédateurs » financiers et des actionnaires familiaux, les directeurs seraient devenus, avec la fragmentation croissante du capital social des firmes, les seuls détenteurs d'une autorité de fait appelée à transformer radicalement non seulement le fonctionnement en interne des sociétés mais, plus largement, le capitalisme lui-même. Cette distinction qui a encore cours aujourd'hui – faut-il le rappeler – est le plus souvent surestimée puisque diverses médiations existent qui visent précisément à l'« assimilation » des cadres supérieurs à la grande bourgeoisie traditionnelle : origines sociales et stratégies matrimoniales similaires, communauté de vue et d'esprit (Miliband, 1973 : 33-61 ; Domhoff, 2002 : 63-64), participation conjointe aux bénéfices voire au capital des sociétés (Kolko, 1962 : 67 ; Mills, 1959 : 121-122 ; Villarejo, 1961 : 33-77, 45-65). Les oppositions non antagonistes et secondaires traversant le groupe social dominant n'excluent donc nullement l'existence en son sein d'une cohésion de classe prioritaire. En ce sens, le discours convenu sur l'« ère des managers » tend inévitablement, comme l'affirment Michel Pinçon et Monique Pinçon-Charlot (2000 : 112), à faire l'impasse sur les grandes familles en tant que principaux bénéficiaires de la plus-value extorquée sur le travail.

Conseils d'administration, réseaux sociaux et classe dirigeante

L'analyse des structures dirigeantes facilite en outre – comme on vient de l'évoquer – la compréhension des mécanismes sociaux permettant à la grande bourgeoisie de consolider simultanément son autorité dans l'entreprise ainsi que son unité, et cela en dépit même de la persistance de contradictions internes au groupe. Beth Mintz et Michael Schwartz (1985 : 135) ont ainsi montré comment aux États-Unis l'entrelacement des directoires économiques constituait un système de cooptation et de communication particulièrement efficace pour dépasser les éventuels conflits d'intérêts et les différends idéologiques ; les administrateurs multiples – issus pour la plupart du secteur financier et/ou de la haute fonction publique – agissant, en quelque sorte et pour reprendre l'expression un peu vieillie d'un Gramsci, comme les « intellectuels organiques » de la fraction hégémonique du « bloc au pouvoir » (Geuens, 2007). Quant à l'appareil d'État, il serait toujours le lieu privilégié de « détection/sélection » des futurs responsables des grandes entreprises privées et publiques ; les nationalisations et privatisations successives n'ayant pratiquement rien modifié en la matière, comme l'ont montré Michel Bauer et Bénédicte Bertin-Mouro⁷ (1997).

Les conseils d'administration des groupes médiatiques peuvent enfin être considérés comme des circuits d'information privilégiés et fermés grâce auxquels les hommes d'affaires identifient collectivement leurs intérêts avant d'établir l'agenda des actions politiques à entreprendre afin de les préserver (Zeitlin, Ratcliff, 1988 ; Zeitlin, 1989). Le principe de la cooptation des administrateurs indépendants a d'ailleurs pour avantage, si l'on suit Michael Useem (1984 : 114), d'éviter les principales lourdeurs associées au fonctionnement des organisations patronales telles que le caractère ouvertement public de leurs activités. Ces réseaux économiques (entreprises) et sociaux (administrateurs) – redoublant généralement des affinités personnelles préexistantes – construisent donc un méta-réseau semi-officiel d'organisations affiliées les unes aux autres et permettant une prise de décision, non pas secrète, mais discrète et collective.

À ce stade, il est très important de préciser que l'usage que l'on fera du concept de « capital social » présuppose une forme d'abolition du temps historique puisque les réseaux de sociabilité sont pour partie, comme on le sait, le résultat de positions occupées antérieurement. En outre, trois autres raisons justifient ce retour dans le passé. Se limiter aux seuls postes occupés simultanément par un même agent aurait tout d'abord rendu pratiquement impossible le fait de penser les articulations entre économie et politique ; les membres de la classe

⁷ M. Bauer et B. Bertin-Mouro⁷ ont notamment montré dans leur *Radiographie des grands patrons français* (1997) comment le passage obligé par la haute administration demeurait encore, en France et à la fin des années 90, l'atout maître pour accéder aux postes de direction les plus élevés dans le monde de la haute finance ou de l'industrie.

dirigeante ne détenant jamais au même moment – sauf exception notable – un mandat au sein de l'exécutif gouvernemental ainsi qu'un poste de conseiller d'une puissante compagnie industrielle ou financière. Il convient ensuite d'être attentif au fait que les nominations de nouveaux administrateurs « indépendants » s'éclairent, le plus souvent, à la lumière de la surface sociale de ces personnalités, dépositaires d'un capital que l'historien Jean Garrigues (2002 : 152), qualifie d'« extrêmement précieux et recherché : la connaissance du monde politique et la maîtrise des rouages administratifs »⁸. Or, cette familiarité avec l'univers de la haute fonction publique s'exprime essentiellement à travers l'existence d'un réseau de connaissances se construisant au fil du temps et des opportunités professionnelles. Notons enfin que l'analyse des imbrications « société à société » (« *interlocking boards* ») ne doit pas être limitée aux seules relations qui se tissent entre plusieurs groupes industriels partageant simultanément un même administrateur. Il convient au contraire de rappeler que les réseaux d'entreprises se nouent dans une large mesure sur la longue durée ; les sociabilités nées de positions multiples pouvant être potentiellement réactivées à tout instant. En effet, les exemples sont nombreux qui traduisent l'importance stratégique des affinités personnelles et des amitiés d'affaires dans un univers social prétendant fonctionner à la seule rationalité économique : la nomination des directeurs exécutifs, les rapprochements entre firmes, ou encore le soutien des institutions financières nationales à des sociétés familiales menacées d'OPA par des investisseurs étrangers, illustrent la persistance de mécanismes spécifiques échappant à une vision strictement marchande – et donc réductrice – des « marchés ».

La détermination du capital social des administrateurs des entreprises de communication ne peut cependant faire l'économie d'une réflexion spécifique portant sur l'appartenance de ces derniers à des organisations de mécénat, fondations philanthropiques et autres cercles d'« élite ». Hauts lieux consacrés à l'accumulation du capital social, les clubs participent plus que toute autre institution, à une forme de collectivisation de la vie sociale (Agulhon, 1977) ; la sociabilité étant, dans cette perspective, considérée non seulement comme un capital stratégique personnel associé à une trajectoire singulière, mais également comme une des ressources les plus efficaces qui soient pour assurer l'unité relative des diverses fractions dirigeantes. Les cercles remplissent par conséquent une fonction éminemment politique, étant entendu qu'ils assurent, à leur tour, une communication permanente et discrète entre représentants du monde des affaires, du gouvernement et de l'*intelligentsia* médiatique. À l'image des conseils d'entreprises, ils constituent des cénacles fermés sur eux-mêmes où se distillent au compte-gouttes des informations capitales pour l'une ou l'autre catégorie socioprofessionnelle.

⁸ « De [la] communauté de formation et de carrière, [les patrons] tirent évidemment une proximité sociale et idéologique, qui ne fait que renforcer leur solidarité financière. De plus, cette formation technocratique les a familiarisés avec la sphère des pouvoirs politiques et administratifs » (Garrigues, 2002 : 253-254).

Conclusion

Enfin, il n'est pas inutile de préciser que l'étude sociologique de ces institutions « mondaines » (conseils d'administration, clubs privés, etc.) est rendue cependant d'autant plus délicate que les pratiques associées à la haute société s'expriment généralement sous le sceau de la discrétion et de la confidentialité. C'est que la vieille bourgeoisie patronale – comme la noblesse d'État et les nouveaux barons de la presse (Pinault, Arnault, etc.) – cultive une intense sociabilité se signalant par la recherche perpétuelle, méthodique et obstinée de l'entre-soi, faisant d'une bourgeoisie libérale et individualiste en théorie une classe pragmatique et collectiviste en pratique (Pinçon, Pinçon-Charlot, 2000 : 103).

L'idée est donc bien de lister pour chaque dirigeant de médias les divers mandats détenus dans le monde de l'entreprise, de l'appareil d'État, des organisations patronales, des cercles privés ou encore des boîtes à idées ; les personnalités ainsi « fichées » n'étant pas considérées dans leur singularité propre mais en tant qu'elles sont autant de formes incarnées de relations sociales génériques entre presse et pouvoir. La logique de l'interpénétration réciproque des sphères économique, politique et informationnelle a toujours besoin en effet de s'incarner dans des individus en chair et en os – à la fois singuliers et interchangeableables – pour s'accomplir pleinement. Précisons encore que la démarche socio-économique décrite dans les pages précédentes n'autorise pas seulement l'abandon d'une définition strictement financière du pouvoir des « multinationales » de la communication. Elle devrait également permettre de dépasser les clivages artificiels introduits par des découpages institutionnels et disciplinaires masquant l'importance des relations personnelles dans la dynamique d'intégration des diverses fractions dirigeantes. Montrer comment certains réseaux de sociabilité et d'influence s'incarnent dans des personnalités qui en sont comme les marqueurs, et corrélérer des données que la pratique ordinaire et parfois même scientifique sépare encore trop souvent ; c'est enfin, et plus fondamentalement peut-être, initier une rupture avec une certaine forme d'académisme dans le domaine des sciences de l'information et de la communication.

Références

- Accardo A., 2004, « Un journalisme de classes moyennes », pp. 39-56, in : Durand P., dir., *Médias et censure. Figures de l'orthodoxie*, Liège, Éd. de l'Université de Liège.
- Agulhon M., 1977, *Le Cercle dans la France bourgeoise (1810-1848). Étude d'une mutation de sociabilité*, Paris, A. Colin.
- Auletta K., 2004, *Media Man: Ted Turner's Improbable Empire*, New York, W.W. Norton & Co.
- Bauer M., Bertin-Mouroit B., 1997, *Radiographie des grands patrons français. Les conditions d'accès au pouvoir (1985-1994)*, Paris, Éd. L'Harmattan.
- Berle A., Means G., 1948, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, MacMillan.
- Blanchot F., Padioleau J.-G., 2003, « Une économie politique du travail journalistique », *Hermès*, 35, pp. 63-71.
- Bourdieu P., 1989, *La noblesse d'État. Grandes écoles et esprit de corps*, Paris, Éd. de Minuit.
- 1996, « Journalisme et éthique », *Les Cahiers du journalisme*, 1, pp. 10-17.
- 1997, *Méditations pascaliennes*, Paris, Éd. Le Seuil.
- Burnham J., 1947, *The Managerial Revolution*, New York, The John Day Co.
- Candiard A., 2003, *L'anomalie Berlusconi*, Paris, Flammarion.
- Carlier C., 2002, *Serge Dassault. 50 ans de défis*, Paris, Perrin.
- Charon J.-M., 1996, *La Presse quotidienne*, Paris, Éd. La Découverte.
- Coston H., 1969, « L'abominable vénalité de la presse française », *Lectures Françaises*, 142.
- Delage M., 2004, « L'analyseur Clearstream. Portrait de journalistes en communicateurs de crise », pp. 213-224, in : Durand P., dir., *Médias et censure. Figures de l'orthodoxie*, Liège, Éd. de l'Université de Liège.
- Domhoff G.W., 2002, *Who Rules America? Power and Politics*, New York, McGraw-Hill.
- Emmanuel W., 2002, *Le maître des illusions. L'ascension et la chute de Jean-Marie Messier*, Paris, Éd. Economica.
- Fallon I., 1991, *Billionaire : Life and Times of Sir James Goldsmith*, London, Hutchinson.
- 1994, *The Life of Tony O'Reilly*, London, Hodder & Stoughton.
- Flower J., 1991, *Prince of the Magic Kingdom : Michael Eisner and the Re-Making of Disney*, Hoboken, John Wiley & Sons.
- Garrigues J., 2002, *Les patrons et la politique. De Schneider à Seillière*, Paris, Perrin.
- Geuens G., 2007, *Globalisation, communication et champ du pouvoir. Une socio-économie comparée des structures actionnariales et dirigeantes des groupes de médias et des entreprises dans le domaine des NTIC en Europe et aux États-Unis*, Thèse en information et communication, Université de Liège.
- Graumann C., Moscovici S., eds, 1987, *Changing Conceptions of Conspiracy*, New York-Berlin, Springer-Verlag.

- Hack R., 2003, *Clash of the Titans : How the Unbridled Ambition of Ted Turner and Rupert Murdoch Has Created Global Empires That Control What We Read and Watch*, New York, New Millenium.
- Klein A., 2003, *Stealing Time : Steve Case, Jerry Levin, and the Collapse of AOL Time Warner*, New York, Simon and Schuster.
- Kolko G., 1962, *Wealth and Power in America. An Analysis of Social Class and Income Distribution*, New York, Praeger.
- Lemieux C., 2000, *Mauvaise presse. Une sociologie compréhensive du travail journalistique et de ses critiques*, Paris, Métailié.
- Libois B., 1994, *Éthique de l'information. Essai sur la déontologie journalistique*, Bruxelles, Éd. de l'Université libre de Bruxelles.
- Mair G., 1998, *The Barry Diller Story*, Hoboken, John Wiley & Sons.
- Masters K., 2001, *Keys to the Kingdom : The Rise of Michael Eisner and the Fall of Everybody Else*, New York, Collins.
- McChesney R., Wood E., Foster J., eds, 1997, *Capitalism and the Information Age. The Political Economy of the Global Communication Revolution*, New York, Monthly Review Press.
- McNish J., Stewart S., 2004, *The Fall of Conrad Black*, London, Allen Lane.
- Miliband R., 1973, *L'état dans la société capitaliste. Analyse du système de pouvoir occidental*, Paris, Maspero.
- Mills C.W., 1959, *L'élite du pouvoir*, trad. de l'américain par A. Chassigneux, Paris, Maspero, 1969.
- Mintz B., Schwartz M., 1985, *The Power Structure of American Business*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Péan P., Cohen Ph., 2003, *La face cachée du Monde. Du contre-pouvoir aux abus de pouvoir*, Paris, Fayard.
- Peters C., 2003, *Steve Case: Internet Genius of America Online*, Berkeley, Enslow Publishers.
- Pinçon M., Pinçon-Charlot M., 2000, *Sociologie de la bourgeoisie*, Paris, Éd. La Découverte.
- Schiller D., 2000, *Digital Capitalism : Networking the Global Market System*, Cambridge, MIT Press.
- Shawcross W., 1997, *Murdoch: The Making of a Media Empire*, New York, Simon & Schuster.
- Siklos R., 2005, *Shades of Black : Conrad Black. His Rise and Fall*, Toronto, McClelland & Stewart.
- Swisher K., 1998, *How Steve Case Beat Bill Gates, Nailed the Netheads, and Made Millions in the War for the Web*, New York, Crown Business.
- Tuccille J., 2003, *Rupert Murdoch : Creator of a Worldwide Media Empire*, New York, Beard Books.
- Useem M., 1984, *The Inner Circle. Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.*, New York/Oxford, Oxford University Press.
- Villarejo D., 1961, « Stock Ownership and the Control of Corporations », *New University Thought*, 2, pp. 33-77.

Wagner A.-C., 1998, *Les nouvelles élites de la mondialisation. Une immigration dorée en France*, Paris, Presses universitaires de France.

Zeitlin M., 1989, *The Large Corporation and Contemporary Classes*, London/Rutgers, Polity Press/Rutgers University Press.

Zeitlin M., Ratcliff R., 1988, *Landlords and Capitalists*, Princeton, Princeton University Press.