

La notion de filière industrielle dans le domaine de la culture, de l'information et de la communication : une spécificité francophone?

Marc Ménard
Université du Québec à Montréal

RÉSUMÉ *Le concept de filière industrielle fait référence à un domaine d'activité intermédiaire, parfois qualifié de méso-système, dont la logique de fonctionnement ne peut être réduite ni aux comportements microéconomiques, ni aux comportements macroéconomiques. Le présent texte vise à présenter ce concept de filière et à caractériser les différentes utilisations qui en ont été faites dans le domaine de la culture, de l'information et de la communication en France et au Québec. Nous montrerons également que, bien qu'elles soient spécifiques dans leurs formulations, les analyses en filières se trouvent à partager plusieurs points communs avec des analyses fondées sur le concept de chaîne de valeur lorsque celles-ci reposent sur des perspectives dépassant le strict cadre de l'entreprise ou du secteur.*

MOTS-CLÉS *Filières industrielles; Industries culturelles; Industries médiatiques; Économie industrielle*

ABSTRACT *The concept of industrial channel ("filiale industrielle") refers to an intermediary realm of activity, sometimes characterized as a meso-system, whose functioning logic cannot be reduced to either microeconomic or macroeconomic behaviour. The aim of this article is to present this concept of channel and to describe its different uses in the areas of culture, information, and communication in France and in Quebec. The article will show as well that, although quite specific in their formulations, analyses of channels share many common points with analyses centred on the concept of chain of value when they are based on viewpoints that go beyond the confines of the firm or the economic sector.*

KEYWORDS *Industrial channels; Cultural industries; Media industries; Industrial economics*

Introduction

Il est usuel, pour décrire les activités économiques relevant de la culture, de l'information et de la communication, d'utiliser un certain nombre de termes et concepts provenant de l'économie industrielle mais qui, sans pour autant être synonymes, sont souvent utilisés comme tels. Ainsi parle-t-on souvent d'industrie, de secteur ou de branche de manière indifférenciée. Qui plus est, la littérature scientifique francophone nous propose un terme supplémentaire, la filière industrielle, pour lequel il n'existe aucun équivalent en anglais.

Marc Ménard est Professeur agrégé, École des médias, Université du Québec à Montréal, Case postale 8888, succursale Centre-ville, Montréal, PQ H3C 3P8. Courriel : Email: menard.marc@uqam.ca .

Le présent texte vise à présenter cette notion de filière industrielle, à caractériser l'utilisation qui en a été faite dans le domaine de la culture, de l'information et de la communication, et à préciser dans quelle mesure elle représente une spécificité francophone. Nous présenterons d'abord l'origine et la signification des termes les plus usuels utilisés pour décrire les systèmes productifs (Section 1). Puis nous exposerons les principaux éléments permettant de caractériser une approche en filière (Section 2). Nous examinerons ensuite les différentes façons dont ce concept a été transposé dans des analyses portant sur le domaine de la culture, de l'information et de la communication (Section 3). Enfin, nous tenterons de déterminer dans quelle mesure les approches anglo-saxonnes reposant sur le concept de chaîne de valeur rejoignent les analyses en termes de filière (Section 4). Finalement, nous concluons sur la pertinence actuelle et future des analyses en filière.

Industrie, secteur, branche ... de quoi parle-t-on, au juste?

Pour comprendre la nature, l'importance et les particularités d'une quelconque activité économique, et plus encore pour effectuer des comparaisons, repérer des dynamiques, voire mettre en place des politiques industrielles, il est essentiel de classer les activités et les entreprises en catégories homogènes. Mais les économistes, selon les époques et les courants de pensée, et généralement en fonction de leurs objectifs de recherche, ont privilégié une caractéristique plutôt qu'une autre lorsqu'il s'agissait de définir de telles unités de base. Ainsi, traditionnellement, fait-on référence à une notion de marché lorsque l'homogénéité d'un groupe de firmes repose sur le fait qu'elles vendent leurs produits sur un même marché, ou au contraire à une notion de producteurs lorsque la question est appréhendée du point de vue de la production et de la valorisation du capital (Angelier, 1991). Pour Alfred Marshall (1920), une industrie se définit par les firmes produisant un bien, les processus de production en œuvre et les interrelations entre firmes. Joan Robinson (1933) avance le concept de branche pour rendre compte du processus concurrentiel lié à la substituabilité des biens. Quant à Colin Clark (1940), pionnier de l'élaboration des systèmes de comptabilité nationale, il propose de regrouper les entreprises en trois secteurs : primaire, secondaire, tertiaire. C'est sur cette base que se sont développés les systèmes modernes de comptabilité nationale.

Les définitions les plus précises sont donc celles utilisées par les organismes statistiques qui recueillent les données nécessaires à l'élaboration des comptes nationaux. Au Canada, le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), conçu conjointement par les organismes statistiques du Canada, du Mexique et des États-Unis, regroupe les industries en fonction de la similitude des structures d'entrée, des compétences de la main-d'œuvre et des processus de production¹. L'unité d'observation est l'établissement. Il s'agit d'un système exhaustif dont la structure hiérarchique comporte cinq niveaux, avec un système de codage numérique à six chiffres : secteur, sous-secteur, groupe, classe, classe canadienne. Le SCIAN ne tient pas compte des activités intégrées verticalement ou horizontalement des grandes entreprises à établissements multiples. Ainsi, les activités de certaines entreprises peuvent couvrir plusieurs secteurs du SCIAN.

Pour évaluer, par exemple, des parts de marché ou la demande de certains produits, il convient d'utiliser une classification des produits par marché fondée sur les critères de la demande. On utilisera alors le Système de classification des produits de l'Amérique du Nord (SCPAN), qui est une classification systématique des biens et services à l'échelle de l'économie.

Dans son acception statistique usuelle, le secteur correspond à l'ensemble des firmes exerçant une même activité principale. La branche, quant à elle, va privilégier la notion de produit. Une branche et un secteur ne recouvrent donc pas la même réalité industrielle. Un secteur X, par exemple, regroupe les entreprises qui ont comme activité unique ou principale le produit X. Mais la branche X regroupe l'ensemble des entreprises qui ont comme activité le produit X, qu'il s'agisse d'une activité unique, principale ou annexe.

Ces différentes notions ont été définies de manière à répondre à des besoins statistiques précis, mais ne renvoient pas à une véritable conceptualisation de l'industrialisation. Ces catégories sont fort utiles si l'on veut établir, par exemple, des statistiques concernant le secteur de l'édition (ensemble des établissements dont l'activité principale est l'édition de livres), ou les parts relatives des ventes de livres de littérature générale, des manuels scolaires et des livres didactiques (à partir des ventes de la branche édition, comprenant toutes les entreprises exerçant une activité d'édition). En revanche, il est fort difficile, à partir de ce seul découpage du système productif, de comprendre la nature des liens entre le travail de l'écrivain, l'édition d'un manuscrit, la reproduction en multiples exemplaires du livre, sa diffusion, sa distribution et sa mise à disposition finale au consommateur.

C'est pourquoi, avec le temps, plusieurs économistes, insatisfaits de ces partitions et désirant proposer un découpage plus pertinent du système productif, en sont venus à imaginer des concepts alternatifs et moins restrictifs que ceux d'industrie, secteur ou branche, et c'est ainsi qu'est né en France le concept de filière industrielle (Angelier, 1991).

Le concept de filière industrielle

À partir des années 1970, de nombreux travaux d'économie industrielle ont été entrepris en France sur le thème des systèmes productifs et des filières industrielles (Toledano, 1978). Ces approches, bien que pratiquées selon des modalités différentes, avaient en commun de déborder les nomenclatures en branches et en secteurs, qui dépeignent les champs de marché où s'exercent la concurrence sur les produits et les firmes exerçant les mêmes activités. Elles s'opposaient à la vision néoclassique standard, selon laquelle l'optimum de l'allocation des ressources est assuré par le marché et l'atomisation de la production entre concurrents dont les rapports sont réglés par les mécanismes de prix. Elles se distinguaient également de l'économie industrielle standard, celle du paradigme S-C-P (structure-comportement-performance²), où on se contente d'examiner, dans une optique statique ou de statique comparée, comment une structure d'organisation ou une forme de marché donnée détermine les prix et les rendements. Inspirés par les approches structuralistes alors en vogue parmi les économistes français, certains auteurs vont développer une

approche de l'économie industrielle plus orientée vers la question productive que vers celle du marché³. Cette démarche prendra son plein essor au cours des années 1980.

Le concept de filière fait référence à un domaine d'activité intermédiaire, parfois qualifié de méso-économique, dont la logique de fonctionnement, perçue comme autonome et spécifique, ne peut se réduire ni à celle des comportements microéconomiques, ni à celle des contraintes d'équilibre macroéconomique. Selon de Bandt (1991), il y a trois points communs à toutes les analyses en filière : 1) l'idée d'une transformation productive, la filière étant constituée d'opérations successives articulées autour d'un substrat technique commun; 2) le regroupement d'un certain nombre de secteurs industriels—au sens habituel des nomenclatures—reliés entre eux, en particulier par des échanges de fournisseurs à clients; 3) l'intensité des relations entre agents créant des liens d'interdépendance plus ou moins forts, ce qui se traduit par des intérêts et des contraintes communs.

Au-delà de ces points communs, l'analyse en filière recouvre un ensemble de conceptions et d'approches assez diverses. Pour certains, la filière est essentiellement technique : on met alors l'accent sur la succession des opérations de transformation et leurs modalités techniques de réalisation. Pour d'autres, elle est un réseau de relations interindustrielles et un mode de découpage du système productif. Pour un dernier groupe enfin, elle est avant tout un méso-système, c'est-à-dire un ensemble organisé de production (Arena *et al.*, 1991).

Dans cette dernière conception, une version que l'on peut qualifier de plus élaborée (De Bandt et Humbert, 1988; De Bandt, 1990 et 1991), l'analyse met davantage l'accent sur les aspects économiques que sur les aspects techniques des comportements et relations entre acteurs. La filière est alors conçue comme un ensemble organisé de relations (c'est-à-dire un système doté d'une dynamique propre) et comme le champ d'action stratégique des acteurs. Un tel ensemble organisé (plus ou moins spontané et adapté, rigide ou flexible) de relations implique que celles-ci obéissent à un certain nombre de « règles du jeu », dont plusieurs peuvent être très spécifiques. Ces règles du jeu, qu'elles soient formalisées ou non, conditionnent les actions et comportements des acteurs; elles peuvent concerner les modalités de sous-traitance, de passation des commandes, de transmission d'informations, de crédit interentreprises, de mobilité interentreprises du personnel, de normes techniques, de normes de qualité, de pratiques de concurrence, etc. Dans ce cadre, la dynamique du système productif est principalement constituée par le jeu complexe des confrontations qui résultent des plans stratégiques des acteurs et de leurs relations de conflit et de coopération.

Ainsi, face à la diversité des approches, on a pu voir dans la filière une notion pouvant potentiellement remplir quatre rôles majeurs : un outil de description techno-économique, une modalité de découpage du système productif, une méthode d'analyse de la stratégie des firmes et un instrument de politique industrielle (Morvan, 1985). Mais suite à la recension d'une grande quantité d'études de filières, De Bandt (1991) concluait que seules la première mission (la description techno-économique) et la troisième (l'analyse des stratégies industrielles) ont véritablement été remplies par l'approche en filière. Peu nombreuses, en effet, ou peu concluantes, ont été les

études ayant tenté de remplir les autres missions potentielles. Le résultat global n'en est pas moins significatif. Même limitée à une fonction de description technico-économique et d'analyse des stratégies industrielles, une telle conceptualisation a introduit davantage de relief que les analyses traditionnelles centrées sur les secteurs ou sur les marchés. Elle a ainsi permis d'approfondir considérablement les connaissances sur le mode de fonctionnement de plusieurs filières industrielles, leurs dimensions technologiques et techniques, la nature des relations entre entreprises et les stratégies des acteurs.

C'est donc tout un courant de pensée et d'analyse qui a imprégné et transformé l'économie industrielle française depuis les années 1970, et qui demeure encore prégnant à ce jour. Cette manière d'aborder la réalité industrielle a également eu un impact majeur, comme nous allons le voir, sur les analyses portant sur les industries de la culture, de l'information et de la communication.

Des filières industrielles aux filières de la culture, de l'information et de la communication

La perception que les activités culturelles constituaient elles aussi des industries, s'est progressivement affirmée, en France, à partir du milieu des années 1970. Il convenait donc d'utiliser des outils économiques pour chercher à comprendre le fonctionnement de ces industries et, surtout, ce qui les particularisait. Ainsi sont apparues des approches sectorielles se référant aux concepts qui se développaient alors en économie industrielle, notamment les approches en filières, mais intégrant également les concepts usuels de concentration, barrières à l'entrée, discrimination des prix, et cetera.

Ces approches se sont avérées particulièrement fructueuses lorsque l'impulsion et les résultats des travaux ont mené les pouvoirs publics et les professionnels d'un secteur à une réflexion commune, voire une forme de partenariat (Rouet, 1998). Ce fut le cas dans le livre (voir les travaux de l'Observatoire de l'économie du livre⁴ et Rouet, 1992), le cinéma (voir les travaux du Centre national de la cinématographie⁵), la presse (Toussaint, 1976; Charon, 1996), le disque et le domaine musical (Le Diberder et Pflieger, 1987; D'Angelo 1989 et 1997; Brousseau et Moati, 1997), et l'audiovisuel (Le Diberder et Coste-Cerdan, 1988; Kopp, 1991; Regourd, 1992; Paracuellos et Pigeat, 1993). Il en fut de même au Québec, avec des travaux impulsés en particulier par le ministère de la Culture et des Communications du Québec et la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC), concernant l'industrie du disque et du spectacle (SECOR, 1989; Tremblay et al., 1993; Ménard, 1998 et 1998a), de la télévision et de la câblodistribution (Tremblay et Lacroix, 1991), de l'audiovisuel (Lacroix et al., 1995), du livre (Ménard, 2001) et du cinéma (Samson et Bélair, 1989).

Ces travaux relèvent, à des degrés divers de complexité et de profondeur, d'une approche de filière « élaborée », c'est-à-dire considérée comme un méso-système. Ainsi, loin de s'en tenir à la seule dimension technique, ils intègrent à l'analyse les relations interentreprises et les aspects organisationnels des filières, lesquelles sont analysées comme des ensembles organisés obéissant à des règles précises. Ces différents travaux ont ainsi démontré que l'on peut faire la description d'une filière en présentant ses principales composantes—les secteurs qui la composent—et ses

principaux acteurs, ainsi que les principales règles du jeu et interrelations entre composantes, c'est-à-dire les relations clients-fournisseurs qui se traduisent par des flux réels et monétaires précis. Certains travaux ont également proposé des analyses plus fines faisant intervenir le rôle des marges et le partage de la valeur ajoutée entre secteurs—partage qui peut être fixé, selon le cas, par la réglementation, les us et coutumes dans le domaine, ou les rapports de force entre les uns et les autres (la réglementation et les lois, les habitudes et politiques d'achat et de vente, la gestion et la mobilité du personnel, etc.).

Ces approches se sont révélées d'autant plus fructueuses que la connaissance des filières de la culture, de l'information et de la communication, tant d'un point de vue statistique qu'analytique, était encore très embryonnaire dans les années 1970 et 1980. Plusieurs travaux ont aussi entraîné ou favorisé le développement d'un appareillage statistique élaboré (voir à cet égard les travaux de l'Observatoire de la culture et des communications du Québec⁶), utile à la fois pour les acteurs du milieu et les pouvoirs publics, notamment pour la mise en place et la révision, depuis plus de trente ans, d'un système de soutien public vaste et diversifié.

Mais, à peu près au même moment, se sont également développées des approches plus globales—par opposition aux approches sectorielles que nous venons de mentionner—mettant de l'avant le concept de « logique » pour décrire les modes d'organisation des filières de la culture, de l'information et de la communication (Lacroix et Tremblay, 1997). On retrouve toutefois, selon ces auteurs, deux acceptions différentes du concept de logique. Dans le premier cas, il sera défini comme un mode de description d'une industrie faisant intervenir les éléments et les règles qui régissent son fonctionnement sur un territoire donné, indépendamment des stratégies déployées par les acteurs qui y sont à l'œuvre. Ces règles, d'ordre technique, économique, juridique ou social, déterminent les caractéristiques des fonctions de création, de production et de mise à disposition/consommation des produits culturels, de même que leur articulation. Elles dépendent de l'état des techniques (lesquelles définissent un ensemble de possibilités et de contraintes), de l'histoire des rapports de force entre acteurs et du cadre législatif qui fixe les autorisations et les interdictions. On notera le parallèle évident entre ce concept de logique et les règles du jeu associées au modèle du méso-système. Il représente donc parfaitement la vision qui porte les travaux sectoriels précédemment cités.

Dans un second sens, toutefois, le concept de logique renvoie aux formes institutionnalisées dominantes à un moment de l'histoire. Il s'agit, en quelque sorte, de déterminer des modèles génériques permettant de décrire les formes particulières que prend l'institutionnalisation de la marchandisation et de l'industrialisation dans le domaine de la culture, de l'information et de la communication, chaque modèle pouvant représenter plusieurs filières dont le mode de régulation est semblable. Ces modèles résultent d'une technique donnée, d'une articulation entre les formes précises des différentes fonctions économiques, des types de contenu, des modes de financement et des usages sociaux spécifiques (Tremblay et Lacroix, 2002). La détermination de grands modèles d'institutionnalisation, comme l'observation de leur évolution, serait essentielle, toujours selon ces auteurs, à une compréhension plus

globale de la dynamique d'ensemble des industries de la culture, de l'information et de la communication.

Plusieurs théoriciens de ce que l'on peut appeler l'approche communicationnelle des industries culturelles⁷ ont ainsi mis de l'avant, dès la fin des années 1970, l'existence de deux grandes logiques génériques, ou modèles socioéconomiques, permettant de caractériser ces industries : la logique éditoriale et la logique de flot. La logique éditoriale, comme son nom l'indique, est apparue avec l'édition de livres, puis s'est étendue aux disques, aux vidéocassettes et, avec quelques particularités, au cinéma. Elle se caractérise par un contenu discontinu, durable et individualisé, une reproduction sur supports matériels, un rôle central joué par l'éditeur ou le producteur et un financement par marchandisation directe (achat-location de copies ou paiement pour un temps de visionnement). La logique de flot a émergé avec les premières stations radiophoniques dans les années 1920 et s'est développée avec la télévision généraliste. Elle se caractérise par un contenu continu et éphémère présenté sous forme de programmes et diffusé massivement et simultanément vers un vaste public. Dans ce cas-ci, le rôle central est joué par le programmateur, alors que le financement repose sur une marchandisation indirecte (publicité, dotations publiques).

Les logiques éditoriale et de flot ont dominé les industries culturelles jusque dans les années 1970. Mais le développement des techniques d'enregistrement et de conservation (vidéo légère et magnétoscope, en particulier) a fait en sorte que pratiquement toutes les productions culturelles ont pu être offertes sur des copies individualisées et à prix abordable. On assiste également à l'extension rapide, à partir des années 1970, de la câblodistribution puis de la diffusion par satellite, par micro-ondes et par Internet. Ce qui explique, selon Tremblay et Lacroix (1991), l'émergence d'une nouvelle logique, qu'ils nomment « club privé ».

Pour ces auteurs, la logique de club privé est un hybride qui emprunte à la fois à la logique éditoriale et à la logique de flot. Le contenu est continu ou discontinu, durable ou éphémère, individualisé ou présenté en programmes; la diffusion peut être traditionnelle, bidirectionnelle ou interactive; la marchandisation peut être directe ou indirecte (abonnements, paiements additionnels ou à la carte, publicité). Surtout, le rôle central n'est plus joué par le producteur ou le programmateur, mais bien par ce nouvel acteur qu'est le serveur. De là provient le possible élargissement de l'offre jusqu'à l'intégration de divers produits et services relevant davantage de l'information ou de la communication que de la culture, voire de secteurs plus traditionnels tels que les services bancaires, les agences de voyages ou immobilières, et cetera.

Deux autres modèles ont également été conceptualisés plus récemment. Le premier est le modèle du compteur, dont la première application fut trouvée dans la télématique. Dans ce cas, c'est l'opérateur de télécommunications qui contrôle l'accès, organise les interactions et la facturation et redistribue les recettes aux fournisseurs de données. Le temps de connexion ou le volume de consultation devient l'unité de comptabilisation pour la facturation des usages dans ce modèle (Miège et Pajon, 1990; Miège, 2004). Le dernier modèle, enfin, est celui du courtage informationnel (Moeglin, 1998 et 2005). Celui-ci repose sur la valorisation de l'activité d'intermédiation des comparateurs, moteurs de recherche et systèmes de fouille des données. Ces

« infomédiaires » se rémunèrent de différentes façons : au contact, à la commission, par référencement payant et vente de mots-clés, *via* la commercialisation d'informations acquises durant la transaction ou par la publicité.

En cherchant à repérer des logiques structurantes pour caractériser les filières, on propose donc bien davantage qu'un simple cadre d'organisation économique, puisque ces logiques traversent les filières, les modèlent et les transforment au gré des évolutions technologiques. Elles transcendent l'organisation traditionnelle en filières étroites, historiquement isolées les unes des autres. En ce sens, elles éclairent tout aussi bien le comportement des artistes, auteurs, créateurs et personnel technique concourant à la création, que les stratégies des entreprises, grandes et petites, participant à la production, à la diffusion-distribution et à la mise à disposition au consommateur (Miège, 2000).

Néanmoins, la multiplication des modèles a suscité non seulement plusieurs débats sur le statut et l'importance relative de chacun de ceux-ci (s'agit-il d'un modèle générique, hybride, intermédiaire stable, ou simplement « à côté » des modèles génériques de l'éditorial et du flot?), mais tend également à diluer le pouvoir explicatif de ce type d'approche globale. Ainsi, selon Moeglin (2008), c'est au fond deux conceptions du modèle qui sont ici en concurrence. La première en fait un idéal-type wébérien, une représentation simplifiée et systématisée d'un ensemble de traits communs à plusieurs filières. La seconde, durkheimienne, en fait un mode de fonctionnement où le modèle est le reflet aussi fidèle que possible d'une seule filière, incluant les tendances et contradictions nées des rapports de force en son sein.

Depuis plus de trente ans, la notion de filière a donc soutenu—implicitement ou explicitement, selon une conception étroite ou élargie, avec une visée purement sectorielle, filière par filière, ou au contraire globale par le repérage de logiques structurantes—un grand nombre de travaux francophones portant sur les industries de la culture, de l'information et de la communication. Reste à savoir dans quelle mesure on peut trouver un équivalent à ce type d'analyse dans la littérature anglo-saxonne.

Filière? What are you talking about?

Force est de constater que le concept de filière, né comme nous l'avons vu de l'économie industrielle française, n'a pas d'équivalent anglais. Certes, la notion d'*industry*, stimulée notamment par les recherches sur l'intégration verticale des entreprises, en est venu à posséder un sens plus englobant, systémique et dynamique que le terme français, même si les théories de l'organisation industrielle—et surtout le triptyque canonique S-C-P—tendent à limiter le raisonnement aux structures données d'un secteur ou d'une branche (De Bandt, 1991).

Ainsi, la majorité des travaux d'économistes anglo-saxons portant sur les industries de la culture, de l'information et de la communication relèvent-ils de modèles plus ou moins élaborés de l'organisation industrielle standard (voir par exemple Litman, 1998, dans le domaine cinématographique). Ou encore, stimulés par les développements de la théorie des contrats (assimilés à des dispositifs de coordination entre deux firmes), certains auteurs raisonnent-ils sur d'autres bases que celles du marché et du système de prix, en privilégiant l'analyse d'échanges menés dans le cadre de rencontres bilatérales entre agents. Caves (2000), en particulier, dans

un ouvrage désormais classique, utilise la théorie des contrats comme cadre analytique pour expliquer, à partir des propriétés structurelles des industries « créatives »⁸, les schémas d'organisation et les schémas contractuels que l'on retrouve dans celles-ci. Si on peut considérer qu'une telle approche est susceptible de mieux caractériser les modes de coordination au sein de certaines industries et d'éclairer les choix stratégiques des agents économiques, elle relève davantage d'une logique infra-industrielle que d'une logique interindustrielle, ce qui nous éloigne considérablement de la logique même du raisonnement en filière.

Ce n'est donc pas du côté de l'économie industrielle ou de l'économie des contrats qu'il faut regarder pour trouver un quelconque équivalent au concept de filière, mais plutôt du côté des gestionnaires et des théoriciens de l'organisation. Les travaux de Michael Porter (1980, 1985), en particulier, se rapprochent sur plusieurs points d'une analyse en filière (analyse stratégique des entreprises, « chaîne de valeur » et relations interentreprises). S'inscrivant au départ dans le paradigme S-C-P, Porter propose en 1980 une réflexion stratégique sur l'analyse concurrentielle, avec son modèle des cinq forces concurrentielles⁹, des trois stratégies génériques qu'une entreprise peut utiliser pour développer son avantage concurrentiel¹⁰ et des groupes stratégiques¹¹. En 1985, il développe le concept de chaîne de valeur. Ce concept aborde l'entreprise comme étant formée d'un ensemble d'activités qui, chacune, produit de la valeur et dont l'ensemble aboutit à la valeur totale créée par une entreprise. L'analyse de la chaîne de valeur d'une entreprise est donc une méthode permettant d'examiner la contribution des différents processus de l'organisation à son avantage concurrentiel. Le « système de valeur », quant à lui, intègre la valeur créée par les fournisseurs et les clients, ce qui permet de développer un embryon d'analyse des relations d'interdépendance entre une entreprise, ses fournisseurs et ses clients. Une entreprise peut donc s'assurer un avantage concurrentiel non seulement en agissant sur ses activités internes, mais aussi sur les liens avec ses fournisseurs et clients.

Cette approche correspond, dans une large mesure, aux trois points communs relevés par De Bandt (1991) pour caractériser une analyse en filière, soit l'idée d'une transformation productive, du regroupement d'un certain nombre de secteurs industriels reliés entre eux notamment par des échanges de fournisseurs à clients, et la reconnaissance de liens d'interdépendance qui naissent de ces relations. Mais, du fait qu'il fut initié par une recherche des sources de l'avantage concurrentiel d'une entreprise, ce courant d'analyse met l'accent nettement plus sur l'entreprise, ses processus et ses liens avec d'autres entreprises directement en amont ou en aval—ce qui confine souvent l'analyse à un seul secteur—que sur l'ensemble du système de valeur. Sa portée est ainsi beaucoup plus limitée que celles des analyses de filières considérées comme des méso-systèmes dotés d'une dynamique propre. Il y a donc bien convergence des approches, mais uniquement sur leurs aspects les plus élémentaires. Néanmoins, il semble que le concept de chaîne de valeur soit suffisamment souple pour permettre un élargissement de sa portée.

L'examen d'un ensemble de travaux ayant porté récemment sur l'industrie musicale est éclairant à cet égard. Soulignons d'abord qu'une grande part de la littérature récente sur cette question relève de l'analyse économique traditionnelle

centrée sur le marché, en cherchant notamment à déterminer l'impact sur les ventes de disques de la copie, du piratage et de l'échange de fichiers *via* les réseaux pair à pair (Liebowitz, 2006 et 2006a; Boorstin, 2004; Oberholzer et Strumpf, 2004; Peitz et Waelbroeck, 2004, entre autres). Mais quelques travaux ont tenté de conceptualiser les mutations de l'ensemble de l'industrie à partir d'une analyse en termes de chaîne de valeur (Peitz et Waelbroeck, 2005; Leyshon et al., 2005; Wunsch-Vincent et Vickery, 2005). Ce dernier texte, en particulier, précise en premier lieu la chaîne de valeur traditionnelle de l'industrie musicale, considérée comme une suite séquentielle d'activités impliquant différents acteurs ou secteurs reliés entre eux (création, production, reproduction, ventes et marketing, distribution, vente en gros, vente au détail) caractérisée par un modèle d'affaires¹² dominant. Ce modèle d'affaires rend explicite le mode de fonctionnement de la chaîne de valeur sur la base des sources de revenus et de financement, des relations contractuelles types entre agents, des méthodes de commercialisation et de fixation des prix et du partage de la valeur entre les différentes activités. Les auteurs, ensuite, prenant acte de l'apparition de nouvelles modalités d'accès à la musique et de l'entrée en scène de nouveaux acteurs déployant des modèles d'affaires qui modifient les règles du jeu, tentent de cerner une nouvelle chaîne de valeur pour la vente de musique en ligne. Celle-ci relie les acteurs et secteurs traditionnels (création, production, ventes et marketing) à de nouveaux secteurs de gestion d'actifs numériques (opérés par des vendeurs de musique en ligne) et de distribution/mise à disposition par réseaux (réseaux et dispositifs de réception divers). Ainsi, de nouveaux secteurs et de nouveaux intervenants s'ajoutent aux acteurs et secteurs traditionnels, sans pour autant totalement les remplacer, même si les secteurs de la vente au détail et de la distribution de biens matériels sont évidemment les plus sévèrement touchés par ces mutations.

On retrouve donc bien, ici, une approche qui, raisonnant à partir du concept de chaîne de valeur et de modèles d'affaires, s'avère parfaitement compatible avec l'approche en filière, du moins dans sa version sectorielle. Il y a par conséquent confluence entre les deux approches, bien que les termes et concepts soient différents et plongent leurs racines dans des contextes théoriques également différents. Au fait, quelques auteurs français (Brousseau, 2008; Moreau, 2012) ont repris ce même type d'approche intégrant la transformation des chaînes de valeur et des modèles d'affaires pour tenter de caractériser les nouvelles réalités du monde de la musique, sans pour autant faire la moindre référence au concept de filière. Et ce, dans des textes écrits... en anglais. Considérant l'absence notoire de communication entre les mondes scientifiques anglophones et francophones (du moins dans l'univers des sciences sociales et humaines), et le désir légitime de la part de tout chercheur que ses travaux soient le plus largement diffusés, ceci explique sans doute cela.

Les raisonnements en fonction de filière et de chaîne de valeur peuvent donc, l'un comme l'autre, rendre compte de certaines mutations touchant le contenu et l'organisation de la production, de la distribution et de la mise à disposition au consommateur, de même que le rôle des stratégies des acteurs dans ces transformations. Mais ces démarches sont-elles pour autant en mesure d'appréhender toutes les mutations en cours?

En guise de conclusion : la filière, une notion toujours pertinente?

Le concept de filière industrielle fait référence à un domaine d'activité intermédiaire, parfois qualifié de méso-système, dont la logique de fonctionnement ne peut être réduite ni aux comportements microéconomiques, ni aux comportements macroéconomiques. Fille de l'économie industrielle française, la filière, en son noyau dur, est composée de trois éléments communs : une suite d'opérations successives articulées autour d'un substrat technique commun; un certain nombre de secteurs industriels reliés entre eux, en particulier par des échanges de fournisseurs à clients; l'intensité des relations entre les agents créant des liens d'interdépendance qui sont plus ou moins forts, ce qui se traduit par des intérêts et des contraintes communs.

Ce noyau commun, en tant que mode de raisonnement sur la réalité industrielle, fut largement transposé, dès les années 1970, dans le domaine de la culture, de l'information et de la communication. Des applications concrètes de ce type d'analyse, tant en France qu'au Québec, se sont ainsi développées, ayant soit des visées descriptives et sectorielles, soit des visées plus globales lorsqu'elles cherchaient à repérer des logiques structurantes transcendant les différentes filières. Dans un cas comme dans l'autre, les avancées en ce qui a trait à la connaissance et la compréhension des industries concernées et de leurs dynamiques furent importantes. De même, bien que spécifiques dans leurs formulations, les analyses en filières trouvent à partager maints points communs avec des analyses fondées sur le concept de chaîne de valeur, en autant que celui-ci repose sur une perspective qui dépasse le strict cadre de l'entreprise ou du secteur.

Mais ce mode de raisonnement est-il toujours pertinent? À cet égard, il faut mentionner la critique majeure qui lui est adressée depuis longtemps : la difficulté de déterminer précisément les contours d'une filière donnée, lesquels peuvent varier non seulement dans le temps et l'espace, mais également selon les auteurs et les objectifs qu'ils poursuivent. Cette difficulté résulte en partie de contraintes opérationnelles, soit l'obligation fréquente, pour un chercheur, d'opérer des choix restrictifs ou des simplifications pour être en mesure de mener à terme ses analyses. En autant que soit conservée une cohérence entre la méthode et les objectifs poursuivis, cela ne se traduit pas forcément par une difficulté incontournable. En revanche, la dynamique même du capitalisme complique davantage les choses.

Le processus de marchandisation et d'industrialisation de la culture, de l'information et de la communication, en effet, n'est pas achevé et subit de constantes transformations. Le processus prend des formes spécifiques dans ce domaine, résultat des caractéristiques et propriétés particulières que possèdent les biens qui y sont associés (Ménard, 2005). Mais en dépit de ces traits communs, il s'agit tout de même d'un champ économique dont les activités sont très hétérogènes. C'est pourquoi on ne peut pas raisonner sur la base d'« une » filière de la culture, de l'information et des communications. On doit plutôt parler d'un ensemble de filières qui se sont, d'un point de vue historique, développées et structurées de façon relativement autonome, mais qui, au fil des années et à la suite de leur évolution culturelle, technologique et économique, se sont modifiées, recomposées et élargies, en plus de se recouper à certains points de leurs chaînes respectives. Les développements et transformations

structurelles ne constituent donc rien de nouveau et sont au fondement même de l'histoire de ces industries. Pour s'en convaincre, on n'a qu'à songer aux liens développés au cours du dernier siècle entre le disque, la radio, le spectacle, l'audiovisuel et, plus récemment, les télécommunications et Internet.

La difficulté à délimiter des frontières précises entre filières est d'autant plus d'actualité que la réalité économique récente—le processus de numérisation des contenus, le développement fulgurant des infrastructures de communication et des réseaux, la multiplication des appareils de consommation, leur portabilité et leur mobilité—provoque de nouvelles transversalités. Les technologies de l'information et de la communication irriguent simultanément plusieurs filières, en même temps que s'impose l'insertion des produits culturels et informationnels dans des dispositifs (places de marché en ligne, infomédiaires, réseaux socionumériques) dont l'objet principal leur est étranger. De plus, les tendances à l'innovation permanente et la mondialisation induisent une concurrence globale intensifiée, ce qui se traduit par de nouvelles relations entre entreprises, institutions et filières, y compris en fonction de localisation, et par des besoins émergents de plateformes permettant d'accéder aux niveaux régional et international (Bellandi et al., 2010).

Il n'est guère surprenant, dans ce contexte, qu'une abondante littérature proposant des modèles d'organisation industrielle alternatifs se soit développée au cours des vingt dernières années. Sans prétendre ici à l'exhaustivité, on peut mentionner les travaux sur les grappes (« clusters ») industrielles et technologiques (Porter, 1990), les réseaux interentreprises (Miles et Snow, 1986; Rothwell, 1991) et les plateformes de marchés bi-faces ou multi-faces (Rochet et Tirole, 2003, 2006), ou les écosystèmes d'affaires (Moore, 1993, 1996). Ces approches ont le mérite d'avoir mis en lumière l'existence de nouveaux facteurs structurants qu'il est pertinent d'exposer.

Des analyses sur les grappes, on peut retenir l'importance des économies externes créées dans les réseaux territorialisés, la proximité géographique permettant de générer des synergies entre entreprises, d'accroître les économies d'échelle et de réduire les coûts de transaction (Daidj, 2010). Les analyses de réseaux ou de plateformes ont révélé l'importance des externalités de réseaux qui peuvent se développer entre entreprises de secteurs différents lorsque leurs relations se caractérisent ni par la concurrence ni par les relations clients-fournisseurs, mais par le partage de connaissances et de compétences ou la valorisation des effets de réseaux croisés (*idem*). Quant aux écosystèmes d'affaires, cette notion permet d'appréhender des communautés d'entreprises appartenant à des secteurs d'activités différents, rassemblées autour de spécifications techniques (interfaces, protocoles, standards, etc.) définies par une entreprise dominante (Apple, Google, Nintendo, Facebook, etc.), où la logique concurrentielle qui prédomine est celle de la « coopération », définie comme une situation où des entreprises concurrentes rivalisent et coopèrent simultanément entre elles (Fréry et al., 2012; Bengtsson et Kock, 2003).

Mais si ces approches permettent de rendre compte d'effets de structuration absents des analyses en filières, elles n'en demeurent pas moins elles aussi problématiques. Le concept d'écosystème, en particulier, est fondé sur une métaphore écologique douteuse d'un point de vue épistémologique³. Il demeure de ce fait

ambigu et sujet à de multiples interprétations. Qui plus est, si les différentes analyses de réseaux et de marchés multi-faces permettent de jeter un éclairage fructueux sur le comportement de firmes comme Apple ou Google, il est important de rappeler que ces formes d'organisation s'intègrent aux formes préexistantes sans pour autant les faire disparaître.

Pour reprendre l'exemple du domaine musical, il n'est plus possible d'isoler une filière « enregistrement sonore », tant les liens entre les producteurs d'enregistrements sonores, les producteurs de spectacles, les éditeurs musicaux et les gérants s'assimilent de plus en plus à une forme d'écosystème d'affaires auquel s'intègre, de plus, des logiques de production et de diffusion non marchandes particulièrement actives¹⁴. Et, à l'évidence, l'arrivée d'un joueur comme iTunes a profondément bousculé les acteurs du domaine en s'imposant non seulement comme un intermédiaire incontournable pour la distribution et la vente de fichiers musicaux, mais aussi en imposant ses normes en matière de prix et de partage des recettes. Mais de quel écosystème parle-t-on exactement? L'écosystème du domaine musical mondial? Celui d'iTunes, ou d'Apple? Et comment expliquer, avec un tel type d'analyse, que le système musical québécois soit si différent du système canadien-anglais, et plus encore du système français, alors même que le rôle d'iTunes y est assez semblable? Et que faire d'acteurs comme Archambault ou Renaud-Bray, qui sont des entreprises québécoises dont le mode de fonctionnement est très proche de celui d'iTunes? Doit-on les considérer comme faisant partie de l'écosystème d'iTunes ou forment-ils leurs propres écosystèmes? Encore une fois se pose le problème premier de l'économie industrielle, soit la définition des « frontières » de l'analyse. En ce sens, le problème n'est pas sans rappeler la difficulté que posait, dans les années 1980, l'intégration des systèmes locaux et des « vieux » intermédiaires que sont les *majors*. La difficulté est d'autant plus grande que l'on est forcé de constater qu'il subsiste des chaînes de relations clients-fournisseurs qui structurent encore, en partie, le champ des relations entre acteurs (les liens entre artistes-producteurs-distributeurs-vendeurs), particulièrement au niveau local.

Par conséquent, nous ne croyons pas que l'on puisse représenter la réalité comme un changement paradigmatique qui prendrait la forme d'une substitution d'une forme organisationnelle par une autre. Au contraire, ce qu'il convient d'analyser, c'est le processus de complexification et d'intégration de plusieurs logiques d'organisation économique. Le véritable défi consiste à les intégrer analytiquement : à des logiques en filières toujours présentes, mais plus aussi dominantes qu'autrefois, il convient d'adjoindre les logiques des réseaux d'acteurs territorialisés (la concentration des entreprises et organismes culturels dans les grands centres urbains, notamment) et des réseaux intersectoriels déterritorialisés (la mondialisation des structures et des relations entre acteurs impulsée par Apple, Amazon, Microsoft, Google, Facebook, etc.). Ce qui implique de prendre en compte non seulement les différentes externalités de réseaux (directes, indirectes et croisées), mais aussi la pluralité des logiques concurrentielles en présence. Vaste chantier, on en conviendra.

Notes

1. Statistique Canada, Définitions, sources de données et méthodes. URL : <http://www.statcan.gc.ca/concepts/index-fra.htm> [12 février 2014].
2. Modèle initié par Mason (1939) et Bain (1959) et développé notamment par Scherer (1970).
3. On peut mentionner les travaux pionniers initiés dès les années 1960 par J. Le Bihan sur les filières agroalimentaires, développés dans les années 1970 et suivis par des analyses sur les filières du textile (J. De Bandt, A. Boudon, Ph. De Bohan), du bois (M. Besson et J. Raymond, Y. Betolaud et J. Meo), etc. Voir la recension exhaustive de ces travaux in De Bandt (1991), pp. 901-904.
4. Observatoire de l'économie du livre : <http://www.culturecommunication.gouv.fr/Disciplines-et-secteurs/Livre-et-lecture2/Service-du-Livre-et-de-la-Lecture/Le-Departement-de-l-Economie-du-Livre> [12 février 2014].
5. Centre national du cinéma et de l'image animée : <http://www.cnc.fr/> [12 février 2014].
6. Observatoire de la culture et des communications du Québec (OCCQ) : <http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/culture/index.html> [12 février 2014].
7. Principalement Flichy (1980), Huet et al. (1984), Miège et al. (1986), Tremblay et Lacroix (1991) et Lacroix et Tremblay (1997).
8. Élargissant du même coup le domaine des industries de la culture, de l'information et de la communication à un ensemble beaucoup plus large. Pour un point de vue critique sur cette question, on peut consulter Industries créatives avec ou sans TIC dans le numéro spécial de la revue *tic&société*, 4(2), 2010.
9. La rivalité entre les firmes concurrentes présentes sur le marché, le pouvoir de négociation des clients, le pouvoir de négociation des fournisseurs, la menace des produits substituts et les entrants potentiels.
10. La différenciation des produits, la domination par les coûts et la concentration ou stratégie de niche.
11. L'ensemble des firmes d'un secteur qui suivent la même stratégie ou une stratégie voisine.
12. Sans expliciter ici davantage cette question, notons que la notion de modèle d'affaires est également sujette à de multiples interprétations. Généralement utilisée au niveau de la firme, elle caractérise, dans le texte de Wunsch-Vincent et Vickery, le modèle dominant de l'ensemble de la filière, celui des majors, comme une logique sectorielle structurante.
13. Les critiques à cet égard portent sur plusieurs aspects, notamment : le temps (les échelles de temps sont beaucoup plus longues dans les écosystèmes naturels), le territoire (les écosystèmes naturels sont étroitement liés à leur territoire), la concurrence entre écosystèmes (qui n'a aucun sens en écologie) et, surtout, la conscience et la volonté (absentes dans les écosystèmes naturels). Voir Daidj (2010), p. 12, et Fréry et al. (2012), p.71-72.
14. Soulignons tout de même que ce type d'articulation multisectorielle, voire multi-filières, était déjà largement présent dans l'industrie musicale québécoise indépendante dès les années 1980, tandis que l'autoproduction et l'autodiffusion ont toujours occupées une place importante. À ce sujet, voir Tremblay et al. (1993).

References

- Angelier, J.-P. (1991). *Économie industrielle. Éléments de méthode*. Grenoble: Presses universitaires de Grenoble.
- Arena, R., Rainelli, M., & Torre, A. (1991). Filières et découpages productifs. In R. Arena, L. Benzoni, J. De Bandt, & P. M. Romani (Eds.), *Traité d'économie industrielle* (deuxième édition, pp. 239-250). Paris : Economica.

- Bain, J. (1959). *Industrial organization*. New York, NY: John Wiley.
- Bellandi, M., Labory, S., Longhi, C., & Rochhia, S. (2010). Trente ans d'économie industrielle : réalisations et perspectives. *Revue d'économie industrielle*, 129–130 (First & Second Quarters), 21–30.
- Bengtsson, M., & Kock, S. (2000). "Coopetition" in business networks—to cooperate and compete simultaneously. *Industrial Marketing Management*, 29, 411–426.
- Boorstin, E. S. (2004). *Music sales in the age of file sharing*. Unpublished dissertation. Princeton University, Princeton, NJ. URL: <http://www.princeton.edu/~eboorsti/thesis/> [April 15, 2013].
- Brousseau, E. (2008). The economics of music production: The narrow paths for record companies to enter the digital era. *Communications & Strategies*, 72 (4th Quarter), 131–153.
- Brousseau, E., & Moati, P. (1997, décembre). *L'économie du droit d'auteur et des droits voisins. Le cas de la filière musicale*. Rapport Credoc, pour le ministère de la culture et de la francophonie, direction des études et de la prospective.
- Caves, R.E. (2000). *Creative industries: Contracts between art and commerce*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Centre national de la cinématographie. (n.d.). [Website]. URL: <http://www.cnc.fr/> [April 15, 2013].
- Charon, J.-M. (1996). *La presse quotidienne*. Paris : La découverte.
- Clark, C. (1940). *The conditions of economic progress*. London: Macmillan.
- Daidj, N. (2010). De l'évolution des formes d'organisation en réseau : des clusters aux écosystèmes d'affaires. Une revue de littérature. *Actes de la XIXe conférence de l'AIMS*, 1-4 juin, Luxembourg. URL: http://www.strategie-aims.com/events/conferences/2/communications_by_author?author=Daidj+Nabyla [April 15, 2013].
- D'Angelo, M. (1989). *La Renaissance du disque. Les mutations mondiales d'une industrie culturelle*. Paris : La Documentation française.
- D'Angelo, M. (1997). *Socio-economie de la musique en France. Diagnostic d'un système vulnérable*. Paris : La Documentation française.
- De Bandt, J. (1990). Économie industrielle : un programme de recherche ouvert. *Revue d'économie industrielle*, 52 (2nd Quarter), 1–22.
- De Bandt, J. (1991). L'économie industrielle face à la réalité des transformations industrielles. In R. Arena, L. Benzoni, J. De Bandt, & P.M. Romani (Eds.), *Traité d'économie industrielle* (deuxième édition, pp. 897–950). Paris : Économica.
- De Bandt, J., & Humbert, M. (1988). La mise en scène. In J. De Bandt & P. Hugon (Eds.), *Les Tiers Nations en mal d'industrie* (pp. 91–107). Paris : Cernea/Économica.
- Flichy, P. (1980). *Les industries de l'imaginaire : pour une analyse économique des media*. Grenoble: Presses universitaires de Grenoble.
- Fréry, F., Gratacap, A., & Isckia, T. (2012). Les écosystèmes d'affaires, par-delà la métaphore. *Revue française de gestion*, 222, 69–75.
- Kopp, P. (1991). *Televisions en concurrence*. Paris: Anthropos.
- Huet, A., Ion, J., Lefebvre, A., Miège, B., & Peron, R. (1984). *Capitalisme et industries culturelles*. Grenoble : Presses universitaires de Grenoble. (Original published 1978)
- Lacroix, J.-G., Ménard, M., & Gauvreau, C. (1995). Perfil de la industria audiovisual en Canada y Quebec. In D. C. Druetta (Ed.), *Desarrollo de las industrias audiovisuales en México y Canada*. (pp. 35–62). Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, México.
- Lacroix, J.-G., & Tremblay, G. (1997, October). The 'information society' and cultural industries theory. *Trend Report. Current Sociology*, 45(4).
- Le Diberder, A., & Pflieger, S. (1987). *Crise et mutation du domaine musical*. Paris : La documentation française.
- Le Diberder, A., & Coste-Cerdan, N. (1988). *Briser les chaînes. Une introduction a l'apres-television*. Paris : La découverte.
- Leyshon, A., Webb, P., French, S., Thrift, N., & Crewe, L. (2005). On the reproduction of the musical economy after the internet. *Media, Culture & Society*, 27(2), 177–209.
- Liebowitz S.J. (2006a). Economists examine file-sharing and music sales. In G. Illing & M. Peitz (Eds.), *Industrial organization and the digital economy*. Cambridge, MA: MIT Press.

- Liebowitz, S.J. (2006b). File sharing: Creative destruction or just plain destruction? *Journal of Law and Economics*, 49, 1–28.
- Litman, B.R. (1998). *The motion picture mega-industry*. Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
- Marshall, A. (1920). *Principles of economics*. London: Macmillan.
- Mason, E. (1939, March). Price and production policies of large-scale enterprises. *American Economic Review*, 29, 61–74.
- Ménard, M. (1998a). *Le spectacle de chanson au Québec. Portrait économique*. Étude réalisée pour le Groupe de travail sur la chanson (avec la collaboration de U. Saint-Jean et C. Thibault). Montréal, QC : SODEC.
- Ménard, M. (1998b). *L'industrie du disque au Québec. Portrait économique*. Étude réalisée pour le Groupe de travail sur la chanson (avec la collaboration de U. Saint-Jean et C. Thibault), Montréal, QC : SODEC.
- Ménard, M. (2001). *Les chiffres des mots. Portrait économique du livre au Québec*. Montréal, QC : SODEC.
- Ménard, M. (2005). *Éléments pour une économie des industries culturelles*. Montréal, QC : SODEC.
- Miège, B. (2000). *Les industries du contenu face à l'ordre informationnel*. Grenoble: Presses universitaires de Grenoble.
- Miège, B. (2004). *L'information-communication, objet de connaissance*. Bruxelles: De Boeck & Larcier; Paris : Ina.
- Miège B., & Pajon, P. (1990). La syntaxe des réseaux. In B. Miège, *Médias et communication en Europe*. (pp. 249–260). Grenoble : Presses universitaires de Grenoble.
- Miège, B., Pajon, P., & Salaün, J.-M. (1986). *L'industrialisation de l'audiovisuel : des programmes pour les nouveaux médias*. Paris : Aubier.
- Miles, R.E., & Snow, C. (1986). Organizations: New concepts for new forms. *California Management Review*, 28(3), 62–73.
- Mœglin, P. (Ed). (1998). *L'industrialisation de la formation. État de la question*. Paris: Réseaux, Cent.
- Mœglin, P. (2005). *Outils et médias éducatifs. Une approche communicationnelle*. Grenoble: Presses universitaires de Grenoble.
- Mœglin, P. (2008). Industries culturelles et médiatiques: propositions pour une approche historiographique. *Série Perspectives transversales, Observatoire des mutations des industries culturelles*. URL: http://www.observatoire-omic.org/pdf/Moeglin_industries_culturelles_mediatiques_approche_historiographique.pdf [April 15, 2013].
- Moore, J.F. (1993). Predators and prey: A new ecology of competition. *Harvard Business Review*, 71(3), 75–86.
- Moore, J.F. (1996). *The death of competition: Leadership and strategy in the age of business ecosystems*. New York, NY: Harper Business.
- Moreau, F. (2012). The disruptive nature of digitization: The case of the recorded music industry. *International Journal of Arts Management*. URL: http://econometrie.cnam.fr/servlet/com.univ.collaboratif.util.LectureFichier?ID_FICHER=1295877017252 [April 15th, 2013].
- Morvan, Y. (1985). *Fondements d'économie industrielle*. Paris : Économica.
- Oberholzer, F., & Strumpf, K. (2004). *The effect of file-sharing on record sales—An empirical analysis*. Harvard Business School & UNC Chapel Hill. URL: www.unc.edu/~cigar/papers/File-sharing_March2004.pdf [April 15th, 2013].
- L'Observatoire de la culture et des communications du Québec. (n.d.). [Website]. URL: <http://www.stat.gouv.qc.ca/observatoire/> [April 15th, 2013].
- Observatoire de l'économie du livre. (n.d.). [Website]. URL: <http://www.culturecommunication.gouv.fr/Disciplines-et-secteurs/Livre-et-lecture2/Service-du-Livre-et-de-la-Lecture/Le-Departement-de-l-Economie-du-Livre> [April 15th, 2013].
- Paracuellos, J.-C., & Pigeat, H. (1993). *La télévision. Clefs d'une économie invisible*. Paris: La Documentation française.
- Peitz, M., & Waelbroeck, P. (2004). The effect of Internet piracy on music sales: Cross-section evidence. *Review of Economic Research on Copyright Issues*, 1(2), 71–79.
- Peitz, M., & Waelbroeck, P. (2005). An economist's guide to digital music. *CESifo Economic Studies*, 51(2/3), 359–428.

- Porter, M. (1980). *Competitive strategy*, New York, NY: Free Press.
- Porter, M. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York, NY: Free Press.
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. London: Macmillan.
- Regourd, S. (1992). *La télévision des Européens*. Paris : Institut international d'administration française, La Documentation française.
- Robinson, Joan. (1933). *The economics of imperfect competition*. London: Macmillan.
- Rochet, J.-C., & Tirole, J. (2003). Platform competition in two-sided markets. *Journal of European Economic Association*, 1, 990–1023.
- Rochet, J.-C., & Tirole, J. (2006). Two-sided-markets: A progress report. *The RAND Journal of Economics*, 35(3), 645–667.
- Rothwell, P. (1991). External networking and innovation in small and medium-sized manufacturing firms in Europe. *Technovation*, 11(2), 93–112.
- Rouet, F. (1992). *Le livre. Mutations d'une industrie culturelle*. Paris: La Documentation française.
- Rouet, F. (1998, septembre-octobre). L'économie de la culture. L'approche économique de la culture : esquisse d'un bilan. *Culture et recherche*, 68, 3–7.
- Samson & Bélair. (1989). *Portrait économique du cinéma et de la production télévisuelle indépendante au Québec—Première partie : portrait*. Étude menée par Samson et Bélair pour le compte de l'Institut québécois du cinéma, Montréal.
- Scherer, F.M. (1970). *Industrial market structure and economic performance*. Chicago, IL: Rand McNally.
- SECOR. (1989). *L'industrie québécoise de l'enregistrement sonore—son évolution technologique et ses besoins*. Rapport d'étude présenté au Comité avisier nommé par la Direction régionale, Communications et culture, ministère des Communications du Canada, Montréal.
- Statistics Canada. (n.d.). *Definitions, data sources and methods*. URL: <http://www.statcan.gc.ca/concepts/index-eng.htm> [April 15, 2013].
- Toledano, J. (1978). À propos des filières industrielles. *Revue d'économie industrielle*, 6(6), 149–158.
- Toussaint, N. (1976). *La presse quotidienne*. Paris: La Documentation française.
- Tremblay, G., & Lacroix, J.-G. (1991). *Télévision. Deuxième dynastie* (avec la collaboration de M. Ménard et M.-J. Régnier). Sainte-Foy, QC : Presses de l'université du Québec.
- Tremblay, G., & Lacroix, J.-G. (2002). La marchandisation et l'industrialisation de la culture, de l'information et de la communication. In *Traité de la culture* (pp. 263–282). Québec : Éditions de l'IQRC.
- Tremblay, G., Lacroix, J.-G., Ménard, M., & Saint-Laurent, M. (1993, décembre). *Portrait de l'industrie du disque au Québec*. Étude réalisée pour le ministère de la Culture du Québec, GRICIS, Université du Québec à Montréal, Montréal, QC.
- Wunsch-Vincent, S., & Vickery, G. (2005). *Digital Broadband Content : Music*. Directorate for Science, Technology and Industry, Committee for Information, Computer and Communication Policy. Paris : OECD.