

# Chapitre 4

## La liberté des médias

JEAN-PAUL MARTHOZ

Directeur européen de l'information,  
Human Rights Watch,  
Bruxelles (Belgique)\*

### LES PARADOXES

L'apparition de toute nouvelle technologie suscite inévitablement les espoirs les plus euphoriques ou les craintes les plus sombres. Le développement des technologies de l'information et de la communication (TIC) n'échappe pas à la règle du genre : à ceux qui nous promettent un village planétaire de plus en plus démocratique s'opposent ceux qui nous annoncent une nouvelle ère de domination et de pensée unique. Les paradoxes, en effet, se bousculent. Ainsi, les TIC permettent une profusion et une diversité inédite des médias, mais elles ouvrent aussi un territoire sur lequel les médias les plus puissants se livrent une concurrence acharnée, au risque d'écraser sous leur poids ou de rejeter sur les marges les acteurs les plus faibles. La maîtrise et l'exploitation de ces nouvelles technologies imposent en effet des capitaux et des compétences d'une telle ampleur que, sur les marchés les plus lourds des médias grand public, elles conduisent inexorablement à davantage de concentration. L'enjeu économique et financier est évident : en 1997, le chiffre d'affaires du plus grand groupe de communication au monde, Time Warner, a été de 24,6 milliards de dollars des États-Unis. Celui du numéro deux, Disney, s'est élevé à 22,5 milliards, dont 6,5 milliards pour la télévision (ABC [American Broadcasting Company], Disney Channel, ESPN [Entertainment and Sports Programming Network]) et les magazines.

Toutefois, et c'est un autre paradoxe, cette concentration intervient alors que l'on assiste à l'éclosion de milliers de nouveaux médias indépendants ou turbulents, là où régnaient le parti unique et le monopole étatique de l'information. En Afrique tout particulièrement et dans les pays de l'ex-Union soviétique, la mainmise de l'État sur les médias a volé en éclats, du moins dans le secteur de la presse écrite. Paradoxe au sein du paradoxe, alors que dans ces pays naguère de parti unique la transition vers la démocratie s'est accompagnée d'une floraison des médias, le retour à la démocratie dans les pays du cône sud ou la fin du régime d'apartheid en Afrique du Sud ont vu dispa-

\* Ce chapitre reflète les opinions de l'auteur, qui ne sont pas nécessairement celles de Human Rights Watch.

raître de nombreux titres qui avaient accompagné la lutte pour la liberté. Comme si les périodes de transition étaient plus propices au pluralisme et à la diversité des médias que l'avènement ou le retour de la démocratie (voir les chapitres 12, 16 et 17).

La « communication sans frontières » est elle aussi paradoxale. La transnationalisation des groupes de médias complique la tâche de certains régimes qui souhaitent cacher à leurs populations le « regard des autres », et elle télescope des modèles culturels, politiques et journalistiques. Mais si les nouveaux médias ont pu jouer dans de nombreux pays un rôle de contradiction des discours officiels, cette mondialisation ne s'est pas nécessairement accompagnée d'une universalisation des valeurs (droits de l'homme, libertés, tolérance) auxquels ses partisans les plus passionnés la croyaient intimement liée. Dans certains pays, cette « ingérence médiatique » a au contraire provoqué un aiguisement des réactions identitaires ou autoritaires.

Si les objections des régimes autoritaires peuvent assez facilement être démontées, au nom des principes de liberté, celles formulées par des pays démocratiques sur la conception fondamentale de la liberté d'expression et surtout sur ses limites méritent une attention particulière. Le débat entre les partisans du *free speech*, sur le modèle du premier amendement à la Constitution des États-Unis d'Amérique, et ceux qui souhaitent imposer des limites plus strictes à la liberté d'expression, au nom de la lutte contre le racisme, la discrimination ou la guerre, est au cœur du nouvel ordre mondial de l'information. La technologie impose ici ses propres urgences, car la liberté d'expression particulière à un pays peut jouer aujourd'hui au « sauteur de mur » et créer ses enclaves virtuelles dans d'autres nations soumises à d'autres normes. « Nous devons réfléchir soigneusement à ces différences, notait le juriste américain Rodney A. Smolla (1992, p. 352), car les nouvelles technologies qui de plus en plus lient le globe au sein d'un seul village électronique géant tendront à créer un marché international de la liberté

d'expression, qui à son tour exercera d'énormes pressions en faveur d'une uniformité dans le domaine des politiques de liberté d'expression [souligné par l'auteur]. Il y aura une pression dans un sens sur le reste du monde afin que celui-ci adopte des notions de liberté d'expression plus proches de celle des États-Unis. Il y aura une pression correspondante dans le sens opposé afin que les États-Unis modèrent leurs principes de *free speech* afin d'être plus conformes au reste du monde. »

C'est l'un des enjeux des systèmes d'étiquetage et de filtrage des sites d'Internet, censés protéger le public, et surtout les enfants, contre des messages « inappropriés ». « Les catégories qu'établit l'étiquetage sont porteuses de jugements de valeur, essentiellement subjectives et variables d'une culture et même d'un individu à l'autre, constate Jean Chalaby, chercheur à la London School of Economics. En conséquence, de tels systèmes pourraient nuire à la diversité culturelle du cyberspace. Comme les agences d'étiquetage les plus influentes sont installées aux États-Unis, les procédures de filtrage obéiront aux valeurs morales et croyances nord-américaines » (1998, p. 39.)

## INTERNET : NOUVEAU MÉDIA

Internet occupe dans ce contexte une place déterminante car, bien plus encore que la télévision satellitaire captée par des antennes paraboliques, il esquivé les barrières techniques ou légales posées par les gouvernements. Internet est à la fois un média, avec son propre public, et une source d'information pour les autres médias. Il est aussi un « créateur » de flux d'informations car il permet la participation d'individus et de groupes jusque-là marginalisés. Des communautés ethniques discriminées ou isolées, des groupes sociaux défavorisés, des mouvements sociaux locaux, des formations politiques interdites trouvent dans Internet une manière d'entrer en scène, de présenter leurs situations avec leurs propres mots, de formuler leurs revendications indépendamment des États et des

filiales balisées par les grands groupes médias. Ce rôle est renforcé par le courrier électronique, qui constitue lui aussi un « nouveau média » de diffusion. Les « communautés virtuelles » sont donc... une réalité. Internet permet aussi de toucher un nouveau public, plus jeune, déjà préparé par l'interactivité des jeux vidéo à se brancher sur le cybermonde.

Ces caractéristiques conduisent certains à penser, un peu hâtivement, qu'Internet est l'antidote au pouvoir dominant des géants des médias, qu'il est l'arme absolue contre les volontés de contrôle et de censure des États, et l'instrument d'une nouvelle citoyenneté, plus participative. La nouvelle technologie, toutefois, n'élimine ni les rapports de force ni les considérations financières. Les grands sites Internet, et les plus fréquentés, sont aujourd'hui déjà l'apanage des groupes médias traditionnels. Des géants de la communication, présents dans les autres médias, ont racheté des fournisseurs d'accès ou des banques de données. Dans la plupart des pays en transition, le coût du matériel et de l'abonnement continuent à être des obstacles majeurs qui excluent de fait une grande majorité de la population.

## LES MUES DE L'ÉTAT CENSEUR

A cette explosion des capacités de savoir et de dire correspondent de nouvelles formes de censure étatique. Les États ont multiplié les mesures contre les médias saute-mouton, en interdisant, avec un succès mitigé, les antennes paraboliques ou la retransmission des radios étrangères. Ils ne désespèrent pas non plus d'amortir les répercussions libératrices ou contestatrices d'Internet en gommant les sites « hostiles » par des systèmes d'étiquetage et de blocage, en condamnant les fournisseurs d'accès qui les tolèrent et en multipliant les entraves administratives ou financières (inscription à la Poste, pratique de tarifs prohibitifs) pour limiter le nombre d'utilisateurs (Human Rights Watch, 1996). Les États démocratiques ne sont pas nécessairement les moins répressifs. « Comment expli-

quer, s'étonnait Jeffrey A. Perlman, qu'à Pékin on puisse aller dans un café Internet pour y lire de nombreux journaux américains en ligne, alors que dans une bibliothèque publique de London, en Virginie, certains des sites de ces mêmes journaux sont bloqués car ils contiennent des articles sur le sida ou les droits des homosexuels » (*Online Journalism Review*, 1998).

Les nouveaux médias permettent également de nouvelles formes de manipulation de l'information, cet autre visage de la censure. Conseillés par des agences de relations publiques internationales maîtrisant parfaitement les techniques de l'information et de la communication, des gouvernements autoritaires ou de grandes entreprises aux activités controversées retournent ces nouveaux médias contre ceux qui ne voyaient en eux qu'un instrument de libération. La Chine a créé son propre site spécialisé dans les droits de l'homme. Un autre État a même mis en place un site qui « pirate » celui d'une organisation de défense des droits de l'homme.

## LA PRIVATISATION DE LA CENSURE

La censure connaît elle aussi un phénomène de « privatisation ». Dans de nombreux pays, ce ne sont pas les États qui menacent le plus la liberté d'expression, mais bien de nouveaux pouvoirs, des acteurs non étatiques, qui prennent souvent le relais de la violence d'État, contre lui ou avec sa connivence. Ces dernières années, un nombre croissant de journalistes ont été victimes de groupes mafieux, de bandes paramilitaires, de factions extrémistes religieuses. Des zones croissantes du globe, soumises à leur contrôle, sont redevenues hors d'atteinte, limitant ainsi à la source la capacité de collecte de l'information. Les nouvelles technologies sont de piètre recours lorsque des bandes armées cadennassent un territoire et terrorisent les populations. Via le pouvoir judiciaire, des particuliers ou des entreprises multiplient les procès en diffamation et en dommages et intérêts, intimidant jusqu'aux émissions et aux publications les plus respectables. Ces

actions en justice sont parfois légitimes, car la liberté d'expression doit être mise en balance avec d'autres droits, comme la non-discrimination, le respect de la vie privée, la réputation et l'honneur des personnes, mais elles sont de plus en plus souvent conçues comme un moyen visant à intimider les médias et à réduire le débat public. Aux États-Unis d'Amérique, on leur a donné le nom éloquent de *slapp* (*strategic lawsuits against public participation* [actions en justice stratégiques contre la participation publique] ; le mot anglais *slap* signifie « claque » ou « gifle »).

La privatisation de la censure intervient aussi au niveau de la distribution. Surveillées de près par des ligues de vertu ou des groupes ethniques ou religieux, certaines chaînes de magasins refusent de mettre en évidence, voire même de vendre, des livres, des vidéos ou des CD ; les fournisseurs d'accès à Internet excluent de leur offre des sites jugés dangereux ou nocifs ; des bibliothèques publiques installent des logiciels de filtrage afin d'interdire l'accès de leurs jeunes clients à des produits obscènes. Le risque existe de bloquer des sites légitimes : le recours à des mots clés permettant de déceler des sites « obscènes » peut tout aussi bien bloquer l'accès à des sites combattant la pornographie, défendant les droits des femmes et des enfants, ou décrivant des violations des droits de l'homme.

La technologie n'est ici qu'un nouveau champ de bataille pour des groupes qui de tout temps ont justifié, au nom de la morale, du nationalisme ou de la religion, le bien-fondé de la censure. Les médias, en entrant dans l'ère de la commercialisation, craignent par-dessus tout des atteintes à leur image et des campagnes publiques qui les excluent des circuits de distribution tous publics. La censure — l'autocensure — peut donc venir des réactions que l'on prête aux consommateurs ou aux groupes les mieux organisés et les plus bruyants. Elle amène ainsi des producteurs à s'écarter de sujets sensibles et trop controversés, limitant l'espace public nécessaire à un débat et à une diversité véritables. Nouveau paradoxe en effet, c'est au moment où la technologie permettrait de repous-

ser presque à l'infini les frontières de la censure que la société redessine les limites « tolérables » de la liberté d'expression, dans des dispositions légales ou en adoptant des codes d'expression (*speech codes*) parfois très stricts qui sanctionnent sévèrement les discours politiquement incorrects.

## LES CONCENTRATIONS HORIZONTALES ET VERTICALES

Ces dernières années ont été marquées par le renforcement de puissants groupes médias, non seulement dans les pays du Nord, mais aussi dans de nombreux pays du Sud. Le nombre de ces groupes médias aux différents niveaux de référence, global, national, local, se réduit d'année en année au gré des fusions, des rachats et des alliances. La concentration est horizontale, rassemblant des médias différents (presse écrite, télévision, etc.) et/ou verticale (du studio de cinéma aux chaînes de télévision et aux salles de diffusion). Elle consacre aussi la convergence entre les contenus (information et divertissement) et entre les technologies (un même contenu alimente à la fois l'écrit, l'audiovisuel et Internet). Dans certains pays, parfois plus de la moitié de la diffusion nationale des quotidiens est contrôlée par un seul groupe de presse (Ostergaard, 1997). Dans la plupart, les monopoles locaux sont la règle et ces journaux sont souvent intégrés dans de puissantes chaînes nationales ou internationales, comme Gannett ou Knight-Ridder aux États-Unis d'Amérique ou le groupe Hersant en France. S'appuyant sur leurs activités de presse, ces entreprises locales étendent généralement leurs activités aux domaines de l'audiovisuel, de l'édition et de la publicité, et débordent sur les pays voisins, comme la presse allemande en Autriche, la presse française en Belgique, ou la presse suédoise dans les pays Baltes. News Corp. de Rupert Murdoch est un exemple éclairant de cette tendance à la concentration verticale et horizontale, car cette entreprise est présente dans pratiquement tous les médias (presse écrite, télévision, Internet, édition, etc.) et couvre la totalité de la chaîne

d'information : News Corp. a non seulement acheté des droits d'exclusivité de rediffusion d'événements sportifs, mais a aussi acheté le sujet de l'information, des clubs de sports, pour assurer du contenu de prestige et donc un public captif à ses chaînes sportives.

Les alliances visant à contrôler à la fois la production de contenu et toutes les formes de supports de diffusion sont presque devenues la règle de l'industrie de l'information et du divertissement. Les mariages et unions libres entre câblo-opérateurs, producteurs de programmes, constructeurs de logiciels, etc., se sont multipliés, débouchant sur la constitution de mégagroupes multimédias, comme Time Warner/Turner, Disney/ABC, MSNBC (Microsoft National Broadcasting Company), News Corp., Bertelsmann/CLT (Compagnie luxembourgeoise de télédiffusion), etc. Non seulement le nombre des grands joueurs diminue mais la concurrence à laquelle se livrent ces géants est nuancée par des prises d'intérêts croisés. Seagram, qui contrôle Universal, est présente dans Time Warner ; Latin America Pay TV rassemble News Corp., Universal, Viacom et MGM (Metro Goldwyn Mayer) ; HBO (Home Box Office) Asia, concurrente de Star TV (News Corp.), unit les forces de Time Warner, Sony, Universal et Viacom (Rose, 1998, p. 42-54) ; Disney est lié à Time Warner et Sony au sein de HBO Olé et HBO Brasil, à General Electric (GE) dans l'A & E (Arts and Entertainment) Network, à TCI (Telecommunications Inc.) dans Entertainment, et à News Corp. dans ESPN Star Sports. Les groupes veulent partager les risques sur des marchés prometteurs mais encore non rentables et, tout autant, empêcher, en l'engluant dans leurs propres stratégies, l'un de leurs concurrents de prendre une avance décisive sur l'un de ces marchés. L'histoire de CNN (Cable News Network), mollement concurrencée par Fox News ou MSNBC, montre que le pionnier d'un nouveau média est difficilement rattrapable dès lors que son produit d'information s'est imposé comme une marque de référence.

Comme on l'a vu au chapitre 1, cette concentration existe non seulement dans le domaine des médias,

mais aussi dans des secteurs dont ils dépendent : les télécommunications et la distribution. « L'apparition dans le secteur audiovisuel de technologies nouvelles et concurrentes de la distribution, écrit Nicholas Garnham (1994, p. 39), loin de servir de base à un élargissement du champ de la concurrence par la diversification des produits, a encouragé la concentration des circuits de distribution concurrents qui y font appel non seulement par le biais des participations croisées là où elles ne sont pas réglementairement interdites, mais encore par la commercialisation en cascade soigneusement échelonnée d'une même gamme de produits dans tous les circuits de distribution — un film passera ainsi des salles de cinéma à la télévision par câble et au magnétoscope, puis à la télédiffusion par satellite et enfin au consortium de télévision. » Lorsqu'un produit est un succès, les profits grossissent comme une boule de neige. Mais la médaille a un revers : lorsque le produit ne marche pas, c'est aussi l'ensemble de la chaîne qui en souffre, les stations de télévision ou les salles de cinéma perdant une part de leur audience et donc de leur profit. Le cercle n'est pas toujours vertueux.

Les conséquences de cette concentration sont réelles. Des éditeurs de livres sont ainsi confrontés à une poignée de mégadistributeurs qui ont la capacité de refuser ou de bouder la diffusion de livres jugés impertinents, difficiles ou provocateurs. L'intégration de toutes les activités, de la production à la distribution, pose des problèmes aigus de saturation de l'espace médiatique mais aussi de coût du « droit d'entrée » dans le monde des grands de l'information ou de la communication, limitant ainsi les possibilités du pluralisme ou de la dissonance.

Cette concentration est un phénomène universel : en Amérique latine, des groupes comme Televisa (Mexique), Cisneros (Venezuela) ou Globo (Brésil) disposent chacun dans son pays d'une position dominante fondée sur l'intégration horizontale et verticale. Mais ce phénomène est particulièrement marqué aux États-Unis d'Amérique, et il est d'autant plus intéres-

sant à observer que l'industrie américaine de l'information et du divertissement exporte ses produits et ses concepts au niveau global, en s'adaptant s'il le faut à la langue et aux particularités culturelles ou religieuses locales. C'est l'exemple de CNN lançant une chaîne de télévision en langue espagnole avec le groupe de presse espagnol Prisa. Ou de MTV (Music Television) qui offre une programmation différente selon ses marchés. Ce mariage entre la concentration et la diversité relève de la « glocalisation ». L'adaptation des messages et des programmes à la langue, à la culture et aux goûts de différents publics ou aux souhaits de leurs gouvernants peut nuancer techniquement cette « massification » de la communication mondiale, mais elle peut aussi donner de nouvelles armes à la censure. Des chaînes internationales régionalisent leurs programmes à un point tel que, dans certains pays autoritaires, elles enlèvent les sujets politiques dérangeants qu'elles diffusent dans les pays où règne davantage de liberté d'expression.

La tendance vers la concentration verticale et horizontale est incontestable mais l'émergence d'un « complexe médiatico-industriel » et son impact sur le journalisme doivent être nuancés car ils sont contre-carrés par un nombre non négligeable de facteurs :

- la persistance de concurrence entre les grands médias, à l'image de la rivalité entre CNN en *español* et Eco (Televisa), ou entre CNN International et BBC World (British Broadcasting Corporation) ;
- la création de réseaux internationaux sur base linguistique ou culturelle, comme la chaîne francophone TV5 ;
- l'existence de médias alternatifs, de la presse d'association et des médias de service public, qui constituent encore, malgré leur affaiblissement, un pôle significatif de différence ;
- l'accession à la scène internationale, grâce à ces mêmes nouvelles technologies, de médias du Sud, comme Middle East Broadcasting Centre (MBC) ;

- l'appui accordé par de multiples organisations gouvernementales, intergouvernementales, non gouvernementales ou privées au renforcement de la presse indépendante et pluraliste dans les pays en transition ;
- la prolifération d'associations de contre-pouvoir (défense de l'environnement, des droits humains ou des petits actionnaires, etc.) ;
- la mise en œuvre de législations nationales ou régionales restrictives ;
- l'autonomie de la société par rapport aux discours médiatiques dominants, comme l'illustrent à intervalles réguliers le résultat des élections ou l'apparition de puissants mouvements sociaux de protestation. Dans beaucoup de pays également, les médias les plus prestigieux et les plus influents auprès des décideurs politiques appartiennent souvent à des groupes de presse indépendants des mégagroupes.

## L'INDÉPENDANCE AU RISQUE DES CONGLOMÉRATS

De plus en plus de groupes de médias sont absorbés au sein de puissants conglomérats industriels, ce qui les place le plus souvent à la merci d'une logique essentiellement financière et au carrefour de conflits d'intérêts qui, à certains moments, peuvent compromettre l'indépendance et la qualité du journalisme pratiqué. Westinghouse a racheté la chaîne CBS (Columbia Broadcasting System), General Electric contrôle NBC, en Colombie le quotidien *El Espectador*, longtemps symbole du journalisme indépendant, est entré dans le giron du plus puissant groupe économique national, le Grupo Empresarial Bavaria, en France TF1 est contrôlé majoritairement par le groupe de BTP Bouygues, Hachette est lié au groupe d'armement Matra, etc. « La concentration des médias, s'exclamait Ted Turner, fondateur de CNN, est une chose terrifiante. Maintenant, deux des quatre principaux networks sont possédés par des gens qui ont d'énormes investissements dans l'énergie et les armes nucléaires.

A la fois GE et Westinghouse. Quelle sorte d'information équilibrée vont-ils vous donner sur les questions nucléaires ? » (Hazen et Winokur, 1997, p. 8.)

Cet enchevêtrement se conjugue à la concentration du marché publicitaire — source majeure de financement des médias — pour réduire le spectre de choix rédactionnels, la recherche du plus grand nombre de consommateurs tendant à atténuer la couverture de sujets dérangeants ou « hors marché ». Les pressions des annonceurs sont difficiles à identifier car elles sont discrètes ou rendues inutiles par la prudence des rédactions. En 1997, toutefois, le *Wall Street Journal* révélait que quelques grands annonceurs demandaient à voir le contenu précis des prochains numéros avant d'y placer ou non leur publicité (McCheysney, 1998, p. 103). Un grand constructeur automobile européen refusait, par exemple, de paraître dans des numéros traitant de sujets controversés ou comprenant des textes critiques à l'égard de son pays d'origine. Plus généralement, la frontière entre la politique éditoriale et la politique commerciale et publicitaire des médias tend à se diluer au moment même où la prééminence du rôle joué sur la scène internationale par les entreprises transnationales imposerait des séparations plus étanches et une distance plus grande entre les médias et ces nouveaux acteurs. Le recours croissant au parrainage pour la réalisation de programmes ou d'événements médiatiques crée des zones d'ambiguïté qui risquent de subordonner les exigences de l'information indépendante aux intérêts d'une poignée de grandes entreprises ou institutions.

La diversité de leurs intérêts « hors médias » place par ailleurs ces groupes dans une situation ambiguë face aux pouvoirs politiques qui détiennent le pouvoir de leur accorder ou non des faveurs ou des contrats. Comment, par exemple, une chaîne de télévision pourrait-elle couvrir sereinement un pays autoritaire si celui-ci est en train de négocier avec une des filiales industrielles du groupe ? Entre deux loyautés, la liberté de la presse et les profits de l'entreprise, c'est la première que les dirigeants de ces conglomérats pour-

raient être tentés de sacrifier. Ainsi, une entreprise comme News Corp. a choisi d'éliminer la BBC World Television de son bouquet satellite asiatique et de casser le contrat d'auteur passé entre l'ex-gouverneur de Hong Kong Chris Patten et la maison d'édition Harper Collins afin de ne pas indisposer les autorités chinoises.

Certains de ces groupes de médias ont des sensibilités, voire même des projets politiques affirmés. News Corp. a, par exemple, longtemps soutenu le parti conservateur de M<sup>me</sup> Margaret Thatcher avant de choisir, lors des élections de 1997, le camp du New Labour de Tony Blair. Le groupe de feu Robert Maxwell se définissait comme travailliste. O Globo, au Brésil, a systématiquement mené campagne contre le candidat de la gauche, tandis que Televisa, au Mexique, a pendant longtemps soigneusement joué le jeu du parti gouvernemental. Mais leur contrôle d'une partie importante du pouvoir médiatique leur confère un moyen de pression politique qu'ils mettent d'abord au service de leur principal objectif, la maximisation des profits. Nombre de ces groupes entrent même dans de délicats conflits d'intérêt en finançant des campagnes électorales afin de se gagner les bonnes grâces des futurs gouvernements et de se prémunir contre des tentatives de réglementation.

Cette motivation essentiellement financière a des conséquences tout aussi importantes sur la nature de l'information diffusée. La volonté de faire le maximum d'audience ou d'atteindre des publics-cibles privilégiés, tout comme le souci de ne pas irriter certains intérêts financiers peuvent conduire au silence et à l'autocensure, quand ils ne débouchent pas, plus rarement il est vrai, sur la promotion de certaines causes ou de certains gouvernements.

La pression pour la maximisation des profits et la réduction des coûts joue dès lors un rôle aussi important que l'explosion technologique dans la définition des priorités rédactionnelles. Plaire à un public très ciblé ou à une audience aussi vaste que possible a des conséquences sur l'audace et l'indépendance des

rédactions ainsi que sur les sujets choisis et la manière de les traiter. La crise que traverse le journalisme d'investigation donne la mesure de cette volonté de ne pas « déranger des consensus commodes » et de réduire les coûts au maximum. Or, ce journalisme est au cœur de la mission de service public et de contre-pouvoir conférée aux médias dans un système démocratique (voir le chapitre 5). Ce phénomène, lié à celui du « journalisme de proximité », conduit à limiter l'ampleur et la nature de la couverture de certains événements, de certains sujets ou de certains groupes, dérangeants ou non solvables, une forme d'autocensure moins bénigne qu'il n'y paraît. Plus que jamais, le problème de la censure passe par ces « zones de silence » et par la réponse à la question posée par le professeur de communication de l'Université de Californie, Ben Bagdikian : « Ne vous demandez pas ce qu'il y a dans les infos, mais ce qu'il n'y a pas. » La quasi-invisibilité de certains groupes sociaux et la sous-couverture de certains sujets contrastent avec l'attention réservée par le « journalisme de mode et de meute » aux célébrités de la politique, du sport, de l'écran ou des affaires, et avec l'unanimité a-critique avec lequel elles sont le plus souvent traitées.

## REDÉFINITION DU RÔLE DE L'ÉTAT ET NOUVELLE CITOYENNETÉ

Chaque changement technologique a permis une créativité renouvelée des casseurs de censure. Les cassettes audio ont apporté la voix de l'opposition là où le brouillage des émissions internationales par les régimes autoritaires était trop efficace. Au début des années 80, la généralisation des magnétoscopes, en Amérique latine tout particulièrement, a permis de contourner les télévisions officielles, contrôlées par des régimes militaires, ou les stations commerciales, insensibles à la couverture de questions sociales ou prudentes face aux questions politiques. La télévision satellitaire — symbolisée par les antennes paraboliques — fait la nique à l'information officielle ou dominante.

Elles accompagnent « le droit d'ingérence » qui est lié au développement d'une société civile transnationale qui ne pourrait exister sans la capacité extraordinaire de récolter et de diffuser des informations. Elles favorisent l'émergence des acteurs non étatiques et leurs capacités de pression sur les États.

Pour certains auteurs, la démocratie électronique serait au bout du clavier ou du modem de l'interactivité. Une population « branchée » pourrait enfin dialoguer avec les pouvoirs, réagir, voire même voter (voir l'encadré 8.1). Si certains auteurs voient dans Internet la naissance d'une « démocratie numérique », l'instrument d'une participation accrue à la vie de la cité, d'autres s'inquiètent au contraire de l'impact de ces nouvelles technologies sur la société et la politique. Pour ces techno-pessimistes, la multiplication des médias (explosion des chaînes télévisées, des sites Web, etc.), rendue possible par la technologie numérique, le câble, la diffusion satellitaire et la compression, crée un émiettement de l'offre et permet l'apparition de médias de niche et de médias sur mesure répondant à des besoins spécifiques, ce qui n'est pas sans conséquences sur le « contrat social ». « Les points de rassemblement disparaissent, constate Michael Kahan, professeur de sciences politiques au Brooklyn College, à New York. Cet éclatement est une contrainte forte pour l'État : éparpillé en un nombre considérable de lieux nouveaux, le public est de plus en plus difficile à saisir. Or, sans point de convergence, impossible de gouverner » (Kahan, 1998).

Qui est l'arbitre de ce grand jeu ? Ces développements technologiques et ces grandes manœuvres financières interviennent en effet au moment où l'État, force traditionnelle de régulation ou de coercition, a perdu une partie de sa légitimité et nombre de ses prérogatives (voir également le chapitre 8). Les TIC font éclater les cadres juridiques dans lesquels les médias opéraient jusque-là, changent les outils de la décision politique, modifient les rapports entre gouvernants et gouvernés et renforcent les « démocraties d'opinion ». Si l'État a, dans de nombreux cas, coïncidé avec des

régimes de censure et de « parole unique », rien ne prouve toutefois que le retrait de l'État, surtout dans les pays démocratiques où celui-ci s'était identifié avec le service public de l'audiovisuel et souvent soutenait, au nom de la protection du pluralisme, la presse écrite, ouvre de nouvelles portes sur davantage de diversité et de liberté. « Seul un service public fort, créatif, compétitif — et regardé —, avertissait Hervé Bourges, président du Conseil supérieur de l'audiovisuel en France, est en mesure de garantir à l'ensemble des spectateurs que la télévision se montrera constamment attentive à leur diversité ; ce pôle public constitue en même temps une référence et une zone d'équilibre au cœur d'un système audiovisuel en train de se diversifier jusqu'à l'émiettement » (Bourges, 1997, p. 13).

## LA PRATIQUE DU JOURNALISME

Dans des sociétés où prévalait la notion de service public, le pluralisme de l'information était garanti par un statut particulier de la radiotélévision et par des politiques d'appui indirect ou direct à la presse écrite. Aujourd'hui, l'indépendance des médias est le plus souvent conçue comme la liberté d'éditeurs ou de diffuseurs d'imprimer ou d'émettre. La concentration des médias et leur intégration dans des groupes industriels diversifiées impose de revoir la définition de cette notion d'indépendance. C'est dans cet état d'esprit que des rédactions ont adopté des chartes d'indépendance rédactionnelles qui les mettent, théoriquement, à l'abri de pressions indues des pouvoirs et de leur direction. Le renforcement de l'autonomie des rédactions au sein des grands groupes médias, sur la base des principes les plus élevés du métier en matière d'indépendance et de pluralisme, constitue l'un des contre-feux promus par les organisations de journalistes. La Déclaration de Milan de la FIEJ/FIJ (Fédération internationale des éditeurs de journaux/Fédération internationale des journalistes) sur la liberté rédactionnelle dans les médias européens, adoptée en mars 1995, déclare

que, « outre les mesures destinées à sauvegarder le pluralisme dans les médias en général, il est nécessaire de garantir le pluralisme au sein même des maisons d'édition et des stations de radiotélévision. Il est nécessaire de garantir l'indépendance rédactionnelle. »

La convention signée par l'Association des journalistes australiens et les éditeurs du quotidien de Melbourne *The Age* indique que « le conseil d'administration reconnaît la responsabilité des journalistes de rapporter et de commenter les affaires locales, de l'État, de la nation et du monde de manière honnête et correcte, et indépendamment de tout intérêt commercial, personnel ou politique et, en particulier, de celui des actionnaires, des administrateurs, des directeurs, des rédacteurs en chef et des membres du personnel ».

## L'ÉQUILIBRE DU FLUX D'INFORMATION

La maîtrise par le Nord des nouvelles technologies de l'information risque encore d'aggraver le déséquilibre, quantitatif et qualitatif, dans la production et la distribution d'informations entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement. Que ce soit au niveau des infrastructures — il y a aujourd'hui plus de lignes téléphoniques dans la seule île de Manhattan que dans tout le continent africain ; seule la moitié des foyers d'Afrique du Sud ont l'électricité, etc. —, de la production d'informations, les disparités sont de plus en plus marquées. Les lignes de fracture, toutefois, ne sont pas seulement Nord-Sud. Les technologies de production télévisuelle et de diffusion satellitaire sont maîtrisées par des groupes issus de pays comme le Mexique, le Brésil, l'Inde ou l'Arabie saoudite, qui exportent leurs productions. Par ailleurs, le développement de la liberté d'expression dans un nombre important de pays qui n'avaient connu jusque-là que le parti unique a changé la nature des informations qui circulent entre le Nord et le Sud. Ce ne sont plus les États autoritaires qui contrôlent l'information nationale, et les envoyés spéciaux de la presse du Nord ne sont plus les seuls à offrir un

regard indépendant sur ces pays car ils sont concurrencés par une nouvelle génération de journalistes autochtones.

L'amélioration de l'équilibre des sources d'information reste un objectif important, mais l'action volontariste dans ce domaine ne sera pas un substitut à un développement économique plus équilibré. Des changements sont intervenus ces dernières décennies dans la couverture journalistique du Sud en raison même de l'émergence des nouveaux pays industrialisés. Ces derniers sont devenus des sujets obligatoires pour les grands médias du Nord en raison de leur poids économique et politique. Ils ont drainé des correspondants internationaux et le plus souvent fortement développé leur propre industrie médiatique.

## LÉGISLATION, RÉGLEMENTATION ET CODE DE CONDUITE

L'histoire des dernières années, marquées par la libéralisation et la concentration, par la multiplication des chaînes et l'uniformisation des programmes, suggère à certains qu'il est urgent de créer, par d'autres moyens que la seule « main invisible du marché », un système médiatique qui garantisse plus efficacement le pluralisme, l'accès et la participation à l'information, et accorde une place plus grande aux opinions et aux événements qui se situent en dehors des lois du marché. Face à ces phénomènes, les tentatives de régulation démocratique, qu'il s'agit ici de distinguer de la censure, sont omniprésentes. Certains ne sont pas loin de penser que face à tant de pouvoir, c'est « la liberté qui oppresse et c'est la loi qui libère », et que les États démocratiques expriment des préoccupations légitimes lorsqu'ils s'inquiètent de la « cartellisation des médias et des idées », évoquent leur « exception culturelle » ou se soucient du rôle des médias dans la discrimination raciale, le trafic sexuel ou la criminalité.

Les législations nationales butent toutefois sur un certain nombre d'obstacles, comme la difficulté d'appliquer des législations nationales à la circulation

d'informations « immatérielles » sur des réseaux par nature transnationaux, ou sur les nouvelles règles du jeu des relations économiques internationales fixées au sein de l'Organisation mondiale du commerce.

La réglementation pourtant pourrait s'avérer moins significative que des réactions venues de la société ou d'autres secteurs du pouvoir. Ces dernières années, les organisations de défense de la liberté d'expression, comme l'atteste le réseau IFEX (Réseau d'échange international pour la liberté d'expression), qui centralise les informations sur les atteintes à cette liberté, se sont remarquablement renforcées. Même si leur mandat les cantonne le plus souvent dans la dénonciation de la censure étatique ou de la violence des groupes mafieux, laissant inexploré le territoire beaucoup moins bien balisé de la « privatisation de la censure », elles jouent un réel rôle de contre-pouvoir. Certains, au sein du monde des affaires et des institutions financières internationales, s'inquiètent également du phénomène de concentration et de conglomération qui risque de conférer une position dominante aux détenteurs du pouvoir médiatique. D'autres s'irritent d'une forme de propriété des médias ou de pratique du journalisme qui conduit à accepter la censure des régimes autoritaires ou à ne pas contester la validité de leurs déclarations ou de leurs chiffres. Le choc de la crise financière mexicaine et asiatique a été tel que les « grands argentiers » ne sont pas loin d'imputer à la censure, à la manipulation et au secret gouvernementaux, tout comme à l'euphorie conformiste d'un certain journalisme, une part de responsabilité dans la genèse et la gravité de ces deux cataclysmes. Cette réaction s'exprime plus clairement encore dans l'explosion impressionnante de la « critique média », qui passe au crible le « récit médiatique » et oppose un contre-pouvoir au contre-pouvoir.

Malgré le pouvoir impressionnant des « Cyber Kane », les jeux sont donc loin d'être faits. En ces moments de transition où le monde peine à distinguer l'aube du crépuscule, c'est l'incertitude qui règne encore sur la nature des changements. Cet intermède

offre la possibilité de réfléchir aux principes fondamentaux qui devraient régir l'adoption des nouvelles technologies et de déterminer les politiques à suivre. Car il n'y a pas de fatalisme technologique. « Si la technologie doit faire une différence politique, s'exclamait le politologue Benjamin Barber (1997), c'est d'abord la politique qu'il faut changer. »

## ORIENTATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

- BARBER, B. 1997. The new telecommunications technology : endless frontier or the end of democracy. *Constellations, an International Journal of Critical and Democratic Theory* (New York), vol. 4, n° 2, octobre 1997.
- BOURGES, H. 1997. Pour une régulation économique de l'audiovisuel. *Le Monde*, 25 août 1997.
- CHALABY, J. K. 1998. Protéger l'humanité contre la poursuite de faux dieux : un point de vue sociologique sur l'histoire de la censure. Dans : Paré, M. et Desbarats P. (dir. publ.) [Collectif Orbicom], *Liberté d'expression et nouvelles technologies*. Montréal, Isabelle Quenin éditeur.
- GARNHAM, N. 1994. L'impact des nouvelles technologies de la communication et de l'information sur la diversité de l'information en Amérique du Nord et en Europe occidentale. *Les nouvelles technologies de la communication : un défi pour la liberté de la presse*. Paris, UNESCO. (Études et documents d'information, n° 106.)
- HAZEN, D. et WINOKUR, J. (dir. publ.). 1997. *We the media*. New York, The New Press.
- HUMAN RIGHTS WATCH. 1996. *Silencing the Net. The threat to freedom of expression on-line*. New York, mai 1996, 24 p.
- KAHAN, M. 1998. *Libération*, 24 septembre 1998.
- MCHEYSNEY, R. W. 1998. This communication revolution is brought to you by US media at the dawn of the 21st century. Dans : Peter Phillips et Project Censored, *Censored, the news that didn't make the news*. New York, Seven Stories Press, 367 p.
- Net censors : the new control freaks. *Online Journalism Review*, 6 mai 1998.
- OSTERGAARD B. S. (dir. publ.) [Euromedia Research Group]. 1997. *The media in Western Europe : the European media handbook*. Londres, Sage Publications, 274 p.
- ROSE, F. 1998. There's no business like show business. *Fortune*, 22 juin 1998.
- SMOLLA, R. A. 1992. *Free speech in an open society*. New York, Random House, 429 p.