

M@n@gement

ISSN: 1286-4692

Emmanuel Josserand, *CMOS, University of Technology, Sydney (Editor in Chief)*

Jean-Luc Arrègle, *EMLYON Business School (editor)*

Laure Cabantous, *Cass Business School (editor)*

Stewart Clegg, *University of Technology, Sydney (editor)*

Olivier Germain, *Université du Québec à Montréal (editor, book reviews)*

Karim Mignonac, *Université de Toulouse 1 (editor)*

Philippe Monin, *EMLYON Business School (editor)*

Tyrone Pitsis, *University of Newcastle (editor)*

José Pla-Barber, *Universidad de València (editor)*

Michael Tushman, *Harvard Business School (editor)*

Walid Shibbib, *Université de Genève (managing editor)*

Alexander Bell, *Université de Genève (editorial assistant)*

Martin G. Evans, *University of Toronto (editor emeritus)*

Bernard Forgues, *EMLYON Business School (editor emeritus)*

■ Hélène DELACOUR Sébastien LIARTE 2013

«Je t'aime... Moi non plus !»: De la marginalisation
à l'intégration de l'industrie du cinéma

pornographique dans le réseau Blu-Ray

M@n@gement, 16(3), 238-263.

M@n@gement est la revue officielle de l'AIMS



M@n@gement is the journal official of AIMS

Copies of this article can be made free of charge and without securing permission, for purposes of teaching, research, or library reserve. Consent to other kinds of copying, such as that for creating new works, or for resale, must be obtained from both the journal editor(s) and the author(s).

M@n@gement is a double-blind refereed journal where articles are published in their original language as soon as they have been accepted.

For a free subscription to M@n@gement, and more information:
<http://www.management-aims.com>

© 2013 M@n@gement and the author(s).

«Je t'aime... Moi non plus !»: De la marginalisation à l'intégration de l'industrie du cinéma pornographique dans le réseau Blu-Ray

HÉLÈNE DELACOUR

Université de Lorraine
CEREFIGE - EA 3942
helene.delacour@univ-lorraine.fr

SÉBASTIEN LIARTE

Université de Lorraine (ISAM-IAE)
CEREFIGE - EA 3942
sebastien.liarte@univ-lorraine.fr

Résumé

En adoptant la théorie de l'acteur-réseau (Actor-Network Theory, ANT) comme cadre théorique, cet article a pour objectif de s'intéresser à la manière dont des actants situés à la périphérie d'un réseau soutenant une innovation peuvent agir pour réussir à ouvrir et intégrer ce réseau qui leur est jusque-là fermé. Pour ce faire, le cas de l'industrie du cinéma pornographique faisant face à la fermeture initiale du réseau Blu-Ray lors de la guerre de standards pour le DVD haute-définition, est étudié. Les résultats permettent d'introduire un concept nouveau, celui d'actant « marginalisé », c'est-à-dire d'actant rejeté à la périphérie du réseau contre sa volonté. Les résultats soulignent également qu'un actant « marginalisé » doit adopter des logiques de résistance spécifiques pour se faire ouvrir le réseau, en modifiant notamment son identité. Enfin, l'analyse détaillée des relations entre cet actant « marginalisé » et ceux au centre du réseau permet de comprendre comment se structurent et évoluent dans le temps les relations de pouvoir entre eux.

Mots clefs: innovation, macroacteur, actant, réseau, théorie de l'acteur-réseau

INTRODUCTION

1.Cette approche peut aussi être appelée sociologie de l'innovation ou sociologie de l'acteur-réseau.

Selon la théorie de l'acteur-réseau¹ (Actor-Network Theory, ANT), une innovation se développe au sein d'un réseau social (Akrich, Callon, & Latour, 1988 ; Callon 1886 ; Latour, 1989). Dans ce contexte, le succès d'une innovation dépend, in fine, de la taille du réseau qui la soutient, c'est-à-dire du nombre d'acteurs hétérogènes qu'elle aura su réunir, mais également de la stabilité de ce réseau, résultat des compromis qui auront été négociés entre les différents acteurs afin de les fédérer dans une direction commune et partagée.

L'enjeu pour les porteurs de nouvelle solution est alors double : constituer le plus grand réseau possible d'actants (concept utilisé par l'ANT pour désigner l'ensemble des acteurs tant humains que non-humains comme les organisations, les technologies, les objets ou les animaux) tout en assurant sa stabilité. En suivant cette logique, les porteurs de nouvelle solution doivent mettre en place un processus de management de l'innovation en deux temps. Dans un premier temps, il s'agit d'intéresser le plus grand nombre d'actants à l'innovation défendue afin de les enrôler dans le réseau la soutenant. Dans un second temps, il revient aux actants au centre du réseau de le stabiliser en menant un processus de traduction qui consiste à condenser tous les intérêts divergents des actants hétérogènes engagés en un ensemble intégré. Il s'agit alors de leur donner un langage, des objectifs et une orientation communs afin de soutenir collectivement ladite innovation.

Toutefois, la stabilité du réseau soutenant une innovation, voire son développement futur, peut passer par une autre stratégie : l'exclusion volontaire du réseau d'actants particuliers (Lee & Brown, 1994 ; Leigh-Star, 1991 ; Vickers & Fox, 2005). Ce choix peut sembler paradoxal car il limite, tout du moins dans un premier temps, la taille du réseau en refusant un appui supplémentaire. Mais cette exclusion peut se justifier au regard du second objectif poursuivi lors de la constitution d'un réseau, sa stabilité. En effet, certains actants peuvent s'avérer gênants pour enrôler d'autres actants potentiellement décisifs dans le succès d'une innovation ou pour obtenir une stabilité relationnelle à l'intérieur du réseau.

Si cette question est importante, elle reste néanmoins peu prise en compte dans les recherches utilisant comme cadre théorique l'ANT comme le soulignent Whittle et Spicer (2008). Ainsi, l'objectif de cet article est de répondre à ce manque identifié dans la littérature. Plus précisément, il s'agit d'étudier la manière dont des actants se trouvent rejetés à la périphérie du réseau par les actants situés en son centre ainsi que la manière dont ces premiers peuvent répondre afin de se voir ouvrir le réseau. En effet, cette recherche vise à étudier « l'ensemble de négociations, d'intrigues, d'actes de persuasion, de calculs » (Callon & Latour, 2006 : 12-13) existant entre ces actants rejetés à la périphérie et les macroacteurs (Callon, 1991), c'est-à-dire les acteurs centraux ayant en charge le développement et la stabilité du réseau tels que les organisations, institutions, etc.

Pour répondre à cette problématique, le cas de l'industrie du cinéma pornographique devant faire face à la fermeture du réseau Blu-Ray lors de la guerre de standards pour le DVD-Haute Définition, est étudié. Suite à leur mise à l'écart et à leur rejet à la périphérie du réseau soutenant cette innovation qu'est le Blu-Ray, les membres de l'industrie du cinéma pornographique vont

adopter un comportement adapté afin de se voir ouvrir ce réseau.

Cette problématique, couplée au cadre théorique de l'ANT, permet d'offrir un éclairage différent sur cette guerre de standards et de proposer plusieurs apports. Tout d'abord, la présentation et la caractérisation d'un type d'actant particulier rejeté à la périphérie d'un réseau, l'actant « marginalisé », constituent le premier résultat important. Ensuite, les résultats soulignent une logique de résistance particulière que cet actant « marginalisé » va adopter afin de se voir ouvrir le réseau. Cette logique de résistance passe notamment par la modification de son identité. Enfin, le réexamen des relations de pouvoir au sein d'un réseau entre l'actant « marginalisé » et le macroacteur représente le troisième apport central de cette recherche.

Dans une première partie, le cadre théorique de l'ANT est présenté et mobilisé afin de préciser les relations possibles entre les actants au centre du réseau d'innovation et ceux se trouvant à la périphérie. Dans une deuxième partie, la méthodologie retenue pour cette étude de cas unique est présentée. Ensuite, les résultats sont détaillés dans une troisième partie et analysés et discutés dans la quatrième et dernière partie.

REVUE DE LA LITTÉRATURE

En mobilisant le cadre théorique de l'ANT, il s'agit de s'intéresser spécifiquement à la constitution d'un réseau soutenant une innovation (Steen, Coopmans, & Whyte, 2006) en centrant l'analyse sur les mouvements, les associations et les regroupements des éléments d'un réseau. Plus précisément, il s'agit d'étudier, dans cet article, les relations existantes entre les macroacteurs au centre du réseau et les actants situés à sa périphérie, c'est-à-dire étant faiblement connectés aux autres actants du réseau (Callon & Latour, 2006).

Les logiques de fermeture du réseau des macroacteurs

L'ANT postule que le succès d'une innovation passe par la capacité d'un ou des macroacteur(s) à développer le plus grand réseau de soutien à l'innovation et d'accorder les intérêts de chacun. Toutefois, la croissance du réseau, à travers une course à l'enrôlement d'actants toujours plus nombreux, n'est pas toujours la stratégie suivie. Certaines relations peuvent être écartées afin de ne pas déstabiliser la constitution progressive du réseau. Un travail de fermeture est alors opéré (Callon, 1986a, b).

Bien que très rarement étudiées de manière spécifique dans la littérature, il est possible d'identifier plusieurs logiques de fermeture du réseau permettant aux macroacteurs d'amplifier sélectivement ou de réduire au silence des positions dissonantes au sein du réseau (Helgesson & Kjellberg, 2005 ; Munro, 1999).

Afin d'illustrer les différentes logiques de fermeture mises en évidence dans la littérature, nous nous référerons à l'exemple de « programme » initialement étudié par Latour (1992) : déposer la clef de leur chambre à la réception par les clients lorsqu'ils quittent l'hôtel. La définition d'un « programme » permet de préciser un objectif commun qui vise à atteindre un alignement de la part des actants d'un réseau (Aanestad, 2003 ; Akrich, 1992). Dans cet exemple, il est attendu que les actants respectent ce programme et déposent la clef de leur chambre à la réception en partant. Pour éviter un non-alignement

du comportement de certains, c'est-à-dire un non-respect du programme, un macroacteur peut décider de leur fermer le réseau à travers un certain nombre d'actions appelées media du « programme ». Dans le cas étudié, le macroacteur central qui est représenté par le directeur de l'hôtel peut adopter différentes logiques de fermeture afin d'éviter que des clients n'adoptent pas le programme, c'est-à-dire ne déposent pas la clef de leur chambre à la réception en partant.

Une première logique de fermeture consiste à contre-attaquer, en rendant les coûts des alternatives trop élevés (Latour & Woolgar, 1988). Dans l'exemple du dépôt de la clef de la chambre, cela consisterait à infliger une amende aux clients qui ne respectent pas le programme et donc qui décident de ne pas rendre la clef de leur chambre. Une deuxième solution consiste à isoler ce qui est problématique dans le comportement dissonant afin d'annuler son statut problématique sans pour autant modifier le comportement (Helgesson & Kjellberg, 2005). Cette solution peut être illustrée par la possibilité d'alourdir le poids du porte-clef associé à la clef de la chambre afin de rendre l'ensemble trop lourd à porter et ainsi, à l'oublier. Ce poids supplémentaire devrait inciter les actants à suivre le programme et à ne pas conserver la clef avec eux lors de leur départ de la chambre. Une troisième solution est de proposer, à son tour, une nouvelle alternative afin de contrer l'alternative proposée par les actants périphériques (Latour, 1992). Il s'agirait, dans ce cas, de changer les clefs des chambres par des cartes magnétiques qui permettraient un meilleur suivi de la part du directeur d'hôtel sur le comportement des clients et leur aller-retour. Une quatrième solution consiste à ignorer les actants périphériques en ne considérant pas un comportement considéré comme problématique ou en adoptant un comportement neutre tout en étant informé de la situation de manière à conserver l'enrôlement des actants déjà mobilisés (Marks, 2000). Cette solution peut être illustrée par le fait de laisser les clients qui le désirent partir avec la clef de leur chambre sans chercher à les poursuivre ou à les punir pour ce comportement non conforme au programme.

Enfin, Michael (1996), en prenant les débats autour de la vivisection comme exemple, propose une cinquième logique de fermeture visant à modifier les identités des porteurs d'alternative afin de les exclure du réseau (Vickers & Fox, 2005). Pour se faire, il propose plusieurs techniques. La forme la plus simple est la « diabolisation ». Elle consiste à rejeter un actant du réseau en pointant son statut de criminel, « c'est-à-dire des personnes sont en dehors des limites communes d'une société civilisée² » (Michael, 1996 : 97) et à rendre d'autres plus acceptables. Afin de poursuivre notre exemple, il s'agirait, dans ce cas, d'avertir les clients dès leur arrivée que ceux qui ne déposent pas la clef de leur chambre mettent en danger la sécurité des autres clients et que ce comportement serait de nature criminelle. Une autre technique, la « délimitation de la rationalité », cherche à mettre en exergue l'incapacité de l'actant exclu à différencier les questions centrales des mineures. Dans l'exemple étudié, les clients désirant ne pas déposer la clef de leur chambre peuvent chercher à expliquer au directeur de l'hôtel que le problème ne réside pas dans le dépôt ou non de la clef à la réception mais dans le véritable contrôle des entrées et des sorties.

Le tableau 1 synthétise l'ensemble des logiques de fermeture de réseau à disposition des macroacteurs mis en évidence dans la littérature. L'ensemble

2. Traduction de "persons who fall outside of the common limits of civilized society" (Michael, 1996: 97).

de ces logiques de fermeture est illustré, comme précédemment, par le programme étudié par Latour (1992).

Tableau 1. Logiques de fermeture du réseau des macroacteurs

Logique de fermeture	Comportement adopté	Cas du dépôt, à la réception, de la clef de la chambre dans un hôtel
Rendre les alternatives coûteuses	Inciter à modifier le comportement en agissant directement sur le comportement	Infliger une amende aux clients de l'hôtel qui ne rendent pas la clef de leur chambre
Isoler ce qui est problématique dans un comportement	Inciter à modifier le comportement sans agir directement sur le comportement	Alourdir le poids du porte-clef associé à la clef de la chambre
Proposer une contre alternative	Proposer soi-même une alternative permettant de contrer l'alternative non désirée	Changer les clefs des chambres par des cartes magnétiques
Ignorer les alternatives	Ne rien faire pour ne pas susciter de controverse, de débat, ni de remise en question de l'ordre établi	Laisser les clients qui le désirent partir avec les clefs de la chambre
Modifier les identités des porteurs d'alternative	Fournir des arguments permettant de justifier le rejet d'un comportement et inciter d'autres acteurs à rejeter ce comportement	Signaler que les clients ne déposant pas les clefs de leur chambre mettent en péril la sécurité des autres clients Expliquer que le véritable problème réside dans le contrôle des entrées et sorties de l'hôtel

Cette synthèse met en évidence un répertoire riche de comportements possibles pour les macroacteurs pour fermer leur réseau et rejeter à la périphérie des actants porteurs de logique différente. Cela correspond à un continuum allant de l'affrontement direct à la mise sous silence total et souligne la capacité de résilience plus ou moins importante des macroacteurs.

Les logiques de résistance des actants situés à la périphérie du réseau

En s'intéressant principalement à la manière dont un réseau se stabilise et devient irréversible, l'ANT omet d'étudier les mouvements de résistance menés par certains actants (Whittle & Spicer, 2008). Alors que les travaux fondateurs (Callon, 1986a ; Latour, 1996 ; Law, 2000) ont porté un intérêt aux ruptures de réseau existant en soulignant qu'un réseau peut être réinterprété après sa supposée stabilisation, la résistance des actants d'un réseau n'a fait l'objet que de très peu d'études (Prasad & Prasad, 2000 ; Tryggestad, 2005). Toutefois, il est possible de mettre en évidence deux logiques de résistance principales à disposition de ces actants situés à la périphérie du réseau. A l'instar de la présentation des logiques de fermeture, les logiques de résistance sont illustrées en faisant référence au « programme » défini par Latour (1992). Toutefois, dans les logiques de résistance, le point de vue adopté est celui des actants à la périphérie, c'est-à-dire des clients, et non celui du macroacteur, c'est-à-dire le directeur d'hôtel.

La première logique de résistance consiste à rejeter l' enrôlement proposé par les macroacteurs en proposant des alternatives différentes (Latour, 1989). Ce comportement se traduit par l'établissement d'un « anti-programme » (Akrich & Latour, 1992 ; Latour, 1992), c'est-à-dire d'une proposition opposée au « programme » du macroacteur. La mise en place de cet « anti-programme » nécessite la formation « d'anti-plan » (Tryggestad, 2005) qui permet d'aller au-delà d'un simple processus cognitif ou d'une seule déviation logique du

programme original à travers la mobilisations de personnes, objets et différents matériaux utilisés pour mettre en place et réaliser « l'anti-programme ». En reprenant l'exemple du dépôt de la clef, le « contre-programme » pourrait consister, pour un client, à ne pas rendre la clef de sa chambre. Cela peut se traduire par le fait de conserver la clef avec lui quand il sort de l'hôtel ou à enlever le porte-clef considéré comme trop lourd (anti-plan) avant de sortir uniquement avec la clef.

Le développement d'une nouvelle alternative comprend également le recours à du « contre-enrôlement » (Vickers & Fox, 2005), c'est-à-dire à la création de nouvelles relations, de nouvelles associations afin de proposer une autre forme d'enrôlement que celle existante. Dans l'exemple étudié, le client peut choisir de ne pas déposer la clef à la réception mais de la donner à une nouvelle relation, le portier de l'hôtel. Ce dernier devra, dans un second temps, déposer la clef à la réception de l'hôtel.

La seconde logique de résistance consiste à conserver le silence (Callon, 1986b). Dans ce cas, soit les actants situés à la périphérie optent pour ne pas s'exprimer même s'ils sont en désaccord avec ce le programme (Latour, 1989), soit ils proposent des alternatives comme des « anti-programmes ». Toutefois, ces alternatives ne sont pas prises en compte par les macroacteurs soit parce qu'elles sont réalisées dans un silence relatif, soit parce qu'elles sont rendues silencieuses par le centre. Cette seconde logique de résistance peut être illustrée par le fait de déposer la clef à la réception de l'hôtel en ne disant rien, même si le client désapprouve ce programme ou en se plaignant auprès du réceptionniste sans obtenir plus de réponse

Le tableau 2 synthétise les différentes logiques de résistance pouvant être adoptées par les actants confrontés à la fermeture du réseau par les macroacteurs. Ces différentes logiques sont illustrées en prenant comme exemple le programme défini par Latour (1992) comme précédemment.

Tableau 2. Logiques de résistance des actants situés à la périphérie du réseau

Logique de résistance	Comportement adopté	Cas du dépôt, à la réception, de la clef de la chambre dans un hôtel
Développer un « anti-programme »	Développer un nouveau programme entrant en contradiction avec le programme défini par les macroacteurs	Le client décide de ne pas rendre la clef. Il peut garder la clef dans sa poche quand il sort ou enlever le porte-clef trop lourd (anti-plan) avant de sortir avec la clef
	Créer de nouvelles associations afin de proposer une autre forme d'enrôlement	Le client décide de déposer la clef au portier de l'hôtel. Ce dernier la déposera ensuite à la réception
Conserver le silence	Ne pas exprimer ou ne pas faire entendre suffisamment son désaccord avec le programme	Rendre la clef à la réception de l'hôtel en ne disant rien ou en se plaignant auprès du réceptionniste sans obtenir plus de réponse

En conclusion, si des recherches se sont intéressées à la notion de résistance et aux questions d'asymétrie, d'association, de relation entre le centre et la périphérie, plusieurs remarques peuvent être formulées. Tout d'abord, ces travaux sont marginaux par rapport à toutes les recherches qui utilisent l'ANT pour étudier la constitution et la stabilisation progressive du réseau (Whittle et Spicer, 2008). Ensuite, les quelques recherches portant sur la résistance adoptent le point de vue des macroacteurs. Ce sont leurs réactions qui sont prises en compte afin de mettre un terme ou d'intégrer les « anti-programmes ».

Les comportements de résistance possibles pour un actant situé à la périphérie ne sont que rarement étudiés (Helgesson & Kjellberg, 2005 ; Leigh-Star, 1991). Enfin, tous les travaux identifiés jusqu'à présent partent du postulat que les actants qui résistent ont pour principal souhait de ne pas être enrôlés, de ne pas être intégrés au réseau tel qu'il est aujourd'hui (Harrison & Laberge, 2002 ; Tryggestad, 2005 ; Vickers & Fox, 2005). Ainsi, il n'est jamais fait mention, dans la littérature, de la manière dont un actant peut chercher à réintégrer un réseau suite à sa mise à l'écart ou à son exclusion. Ainsi, notre problématique cherche à répondre à ces manques identifiés dans la littérature sur l'ANT. Elle vise à s'intéresser à la manière dont des actants résistent à la fermeture d'un réseau orchestrée par les macroacteurs afin de réussir à l'intégrer.

METHODOLOGIE

Pour répondre à la problématique soulevée, le cas de l'industrie du cinéma pornographique, lors de la guerre de standards entre les formats Blu-Ray et HD-DVD, est étudié. A travers cette étude de cas, il est possible de s'intéresser aux relations et aux comportements adoptés par cet actant, initialement rejeté à la périphérie du réseau soutenant la solution Blu-Ray, afin d'être intégré. Plus généralement, dans le cadre de l'ANT, il s'agit de partir des différents actants et de les suivre dans leur travail de définition des situations auxquelles ils sont confrontés. Il est nécessaire d'éviter de leur imposer, de manière extérieure, une définition d'eux-mêmes et de leur travail et de se limiter à l'observation de ce qu'ils « prennent pour construire le monde dans lequel ils vivent et se disputent sur le monde dans lequel ils voudraient vivre » (Brechet & Desremaux, 2008 : 5). La collecte et l'analyse des données ont été réalisées de manière à pouvoir s'inscrire dans cette logique.

Collecte des données

Pour réaliser cette étude de cas unique, les données ont été collectées à partir de diverses sources. Tout d'abord, des données secondaires ont été collectées à partir d'Internet. L'objectif a été de recueillir, de manière la plus exhaustive possible, le plus d'informations concernant les différents actants composant le réseau et les relations que ces derniers pouvaient entretenir entre eux.

Plus précisément, deux types de sites ont été visités afin de recouper au maximum les informations recueillies et assurer leur fiabilité. Le premier type de sites concerne les sites institutionnels des entreprises porteuses de la nouvelle technologie et leurs partenaires (comme Sony, Toshiba, Disney ou Microsoft), les associations créées pour soutenir les différentes solutions (Blu-Ray Disc Association ou HD-DVD Group) et les sites spécialisés dans l'industrie du cinéma (comme Variety, Hollywood Reporter et Ecran Large). Ces sites contiennent de nombreuses informations, tant sur les annonces réalisées à travers les communiqués de presse que des déclarations des dirigeants avec exposé de leur point de vue ou les rapports d'activité. Ensuite, le second type de sites consultés concerne les sites de presse comme Computer World, MacWorld, PC World, PC Mag, Présence PC ou HD Numérique. Ces sites proposent de nombreuses informations sur les actants cités précédemment et permettent de recouper et d'enrichir les informations déjà collectées. Ils offrent,

en outre, la possibilité d'avoir accès à des informations sur d'autres actants plus petits et moins directement impliqués afin de bénéficier de différents points de vue.

Enfin, des entretiens réalisés auprès de professionnels constituent une source de données primaires. Onze entretiens (4 auprès de professionnels de l'industrie cinématographique classique, 3 du secteur pornographique, 1 dans la fabrication et production de disque optique et 3 constructeurs d'appareils électroniques), d'une durée de 40 minutes à une heure, ont été menés. Les personnes interrogées ont soit travaillé dans les entreprises concernées directement par la guerre de standards HD-DVD et Blu-Ray au moment des faits, soit été des observateurs directs en ayant une activité en relation avec les standards HD-DVD et Blu-Ray mais sans être directement concernés. Les entretiens ont été non-directifs afin de ne pas inciter une personne interrogée à répondre si elle ne se rappelle de rien (Miller, Cardinal, & Glick, 1997). Les objectifs de ces entretiens étaient de s'assurer que la représentation du réseau était la plus correcte possible et de vérifier ou de conforter certains faits ou informations sur lesquels les données collectées sur Internet ne permettaient pas de trancher de manière univoque.

Contrairement à de nombreuses recherches utilisant comme cadre théorique l'ANT (voir par exemple Harrison & Laberge, 2002 ; Vickers & Fox, 2005), une approche anthropologique n'a pu être adoptée. Si nous avons pu avoir accès aux déclarations relayées par la presse et les sites officiels et si nous sommes restés neutres, nous n'avons pas, pour autant, pu suivre ce processus en direct. Toutefois, l'exploitation de données primaires et secondaires a posteriori ne constitue pas en en soi un problème puisque ces données constituent des « traces » des actions des actants (Bergström & Diedrich, 2011 ; Latour, 2006). Si les actants n'agissent pas, il n'y a pas de traces, donc aucune information disponible et par conséquent, aucune analyse possible. Cependant, les données secondaires peuvent être empreintes d'analyse, de conceptualisation et de distorsion imputables aux personnes ayant été au contact des données primaires. Pour limiter cet écueil, c'est-à-dire pour éviter d'expliquer un comportement par un contexte social, nous avons exclu de l'analyse tout ce qui présuppose du social comme les présupposés théoriques ou les « pseudo-explications » (Dumez, 2011 : 36) dans les éléments empiriques récoltés et utilisés pour la description. Le fait de partir et de se limiter au réseau, à travers un recensement exhaustif des actants et des relations établies entre eux à travers leurs actions, a permis d'obtenir un cadre d'étude décontextualisé.

Analyse des données

Afin d'analyser les données collectées, nous avons suivi les principes méthodologiques préconisés par Callon (1986a). Tout d'abord, nous avons pris soin d'adopter une posture agnostique en décrivant les différents comportements adoptés ou encore en traitant avec le même sérieux les avis émis par des spécialistes ou non. Ensuite, nous avons respecté le deuxième principe, celui de la symétrie. Cela signifie que nous avons tenté d'expliquer l'adhésion à toutes les croyances concernant le monde, qu'elles soient perçues comme étant vraies ou fausses, rationnelles ou irrationnelles, réussies ou manquées, de manière symétrique (Bloor, 1991). Plus précisément, nous avons cherché à être impartiaux vis-à-vis des arguments utilisés par les protagonistes, à nous interdire tout type de censure vis-à-vis des actants lorsqu'ils parlent d'eux-

mêmes, à nous abstenir de juger les différentes analyses et à ne privilégier aucun point de vue et à n'en censurer aucun (Callon, 1986a). Ensuite, le troisième et dernier principe concerne l'association libre. Ce principe induit de ne pas séparer les événements de la Nature et de la Société. Cela conduit à repérer l'ensemble des associations (ou dissociations) que les actants tentent de créer, à ne pas juger, sur la base d'un point de vue extérieur, de leur importance ou de leur caractère certain ou incertain. Ainsi, la méthode d'analyse proposée par Callon (1986a) oblige à suivre les actants impliqués selon leur apparition dans le processus et à ne pas sortir des limites définies par les actants pour en expliquer le déroulement.

En respectant les principes énoncés ci-dessus, l'analyse des données s'est déroulée en trois étapes. Tout d'abord, les données collectées ont été organisées dans une base de données. Plus précisément, une base de données historiques d'événements (Van de Ven & Poole, 1990) a été construite afin d'offrir une description complète des actants et une chronologie détaillée de leurs comportements. Grâce à l'ensemble des matériaux empiriques collectés, les différents actants ont été suivis dans le temps, même si cela a été fait de manière rétroactive. Il s'agit de « suivre les actions, sans rien postuler – ou le minimum – d'un contexte » (Dumez, 2011 : 30). A travers cette base, il est possible de déterminer qui adopte quel comportement et à quel moment.

Ensuite, nous avons centré notre analyse sur la dynamique des relations entre le macroacteur qu'est le consortium Blu-Ray et l'actant initialement rejeté à la périphérie, l'industrie du cinéma pornographique, à travers un récit narratif (Latour, 2006). Cela nous a permis de retranscrire les associations entre ces actants ainsi que l'évolution des comportements et des réponses entre le centre et la périphérie par rapport aux situations rencontrées.

Enfin, à partir du récit, nous avons appliqué la technique du découpage temporel (Langley, 1999). Cette méthode « permet la constitution d'unités d'analyse comparables pour l'exploration et la réplication d'idées théoriques³ » (Langley, 1999 : 703). Ce processus a ainsi été décomposé en trois périodes, chacune d'elle débutant par un changement important.

- *Logiques de fermeture du réseau par le consortium Blu-Ray (Avril 2006 - Décembre 2006)*. Suite à l'annonce datant du 24 avril 2006 du choix de l'industrie du cinéma pornographique pour le format Blu-Ray, le consortium soutenant cette technologie a déclaré ouvertement ne pas vouloir ouvrir son réseau à cet actant.
- *Logiques de résistance de l'industrie du cinéma pornographique (Janvier 2007 – Juillet 2007)*. Si Sony déclare ne pas prendre position par rapport à l'industrie du cinéma pornographique, dans les faits, le réseau lui est toujours fermé et cet actant va s'engager dans une phase de résistance.
- *Ouverture progressive du réseau par le consortium Blu-Ray (Août 2007- Janvier 2008)*. Cette troisième et dernière période débute par la vente d'un actant, matérialisé sous la forme d'une machine de presse, à un industriel taïwanais pour fournir des DVD haute-définition au contenu pornographique au marché japonais et marque ainsi l'ouverture progressive du réseau.

3.Traduction « it permits the constitution of comparative units of analysis for the exploration and replication of theoretical ideas»

Grâce à cette méthodologie, à chaque période, les actions des actants ont été mises en évidence. Cela permet de comprendre comment les actions réalisées à une période donnée peuvent conduire à des changements dans cette même période mais aussi influencer des actions dans la période suivante.

RESULTATS

Avant de mettre en évidence les comportements adoptés par le macroacteur, le consortium Blu-Ray et l'actant initialement rejeté, l'industrie du cinéma pornographique, la première partie des résultats présente la constitution initiale des réseaux en concurrence ainsi qu'un résumé des faits qui a opposé ces deux actants depuis 2006. Par ailleurs, nous précisons que le terme utilisé, industrie du cinéma pornographique, regroupe plusieurs actants qui s'expriment en son nom. Tout d'abord, l'industrie pornographique va se mobiliser à travers son syndicat, la Free Speech Coalition, qui regroupe l'ensemble des producteurs de cinéma pornographique, des fournisseurs de contenus sur Internet, des distributeurs, des industriels, des journalistes et l'ensemble des acteurs prenant part à cette industrie afin de défendre au mieux ses intérêts. À côté de la Free Speech Coalition, organisme central de cette industrie, les dirigeants des plus grands studios (Hustler, Vivid, Wicked, etc.) et/ou des personnes les plus influentes de cette industrie (Hugh Hefner, Larry Flint, etc.) constituent également des porte-parole centraux qui parlent au nom de cette industrie.

Historique des faits

De la constitution progressive des réseaux à la victoire du format Blu-Ray

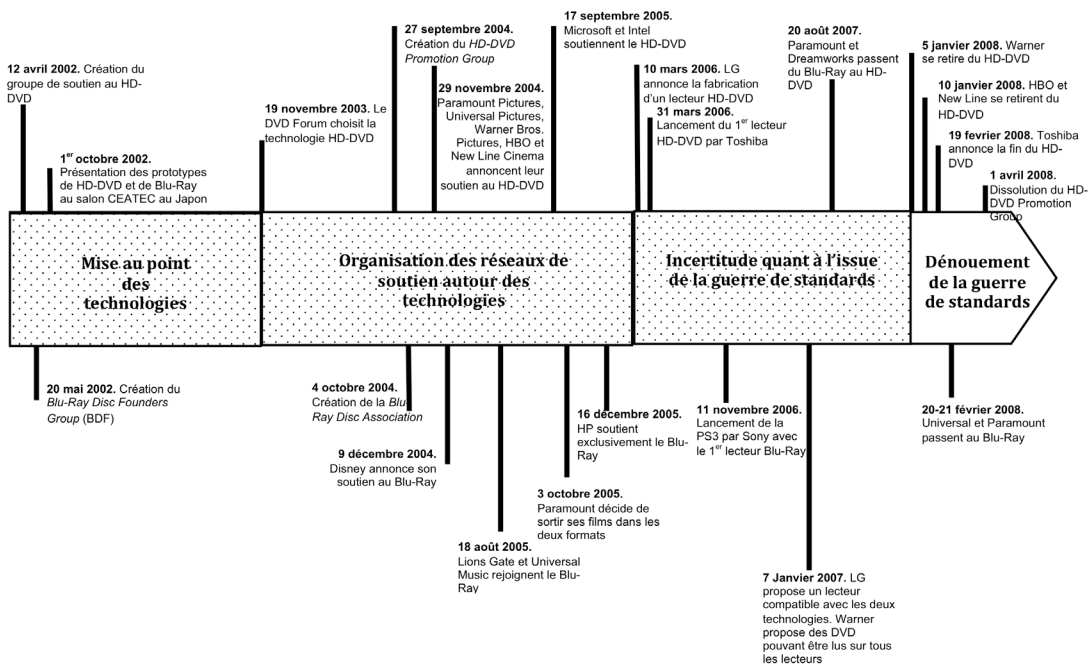
La fin des années quatre-vingt-dix est marquée par l'émergence de plusieurs projets technologiques soutenus par de nombreuses entreprises afin de succéder au format DVD. Les projets les plus avancés sont ceux proposés par Toshiba, le Advanced Optical Disc (AOD), et par Sony, le Ultra Density Optical Disc. Les prototypes de ces deux technologies sont exposés pour la première fois le 1er octobre 2002 lors de l'ouverture du salon CEATEC au Japon. C'est également en 2002 que sont créés la Blu-Ray Disc Founders (BDF), association regroupant les fondateurs de la technologie Blu-ray (Sony, 20th Century Fox, Dell, Hewlett Packard, Hitachi, LG Electronics, Panasonic, Mitsubishi, Philips, Samsung, Sharp, TDK et Thomson). Afin d'éviter une guerre de standards coûteuse et après appel à candidature, le DVD Forum choisit le 19 novembre 2003, par huit voix contre six, le projet AOD de Toshiba et NEC, qui sera renommé par la suite « HD-DVD » (High Definition Digital Video Disc), comme standard de la télévision haute définition sur disque optique en remplacement du DVD classique. Malgré cette décision, Sony décide de produire son propre format.

Face à cette situation, les promoteurs de chaque technologie cherchent à mettre en place tous les moyens possibles pour assurer le succès de leur format. Dans cette optique, le consortium Blu-Ray Disc Founders créé par les seuls fondateurs change de nom en 2004 et devient la Blu-Ray Disc Association. Il s'agit alors d'agréger un maximum d'actants d'horizons divers. Dès la fin de l'année 2004, la Blu-Ray Disc Association regroupe plus de 70 entreprises. Parallèlement, Toshiba et Nec mettent en place un groupe de

soutien à la technologie HD-DVD : le HD-DVD Promotion Group. Ce groupe passe rapidement à une trentaine de membres lors de la première année. Conscients des dangers et des coûts d'une telle guerre de standards, le DVD Forum et les porteurs du projet Blu-Ray ont tenté de négocier un compromis jusqu'au début de l'année 2005 afin de proposer des produits compatibles. Toutefois, le 22 août 2005, ces négociations échouent définitivement. Les trois années suivantes ne vont être qu'une série de ralliement ou de défection de la part des studios de cinéma et des entreprises spécialisées dans l'électronique et l'informatique vis-à-vis des deux technologies en concurrence. Cependant, suite à l'annonce du retrait de leur soutien à la technologie HD-DVD par les studios de cinéma Warner (5 janvier 2008), HBO et Newline (10 janvier 2008), Toshiba a officiellement mis un terme à la guerre de standards. Le 19 février 2008, Toshiba publie un communiqué annonçant la fin du format HD-DVD. Ce communiqué reconnaît, par conséquent, la victoire du format Blu-Ray. Suite à cette déclaration, les 20 et 21 février, les studios Universal et Paramount ont respectivement annoncé leur passage au format Blu-Ray. Le 1er avril 2008, le HD-DVD Promotion Group est officiellement dissout.

La figure 1 reprend l'ensemble des dates clefs de cette guerre de standards.

Figure 1. Dates clefs de la guerre de standards HD-DVD vs. Blu-Ray



L'industrie du cinéma pornographique face à la technologie Blu-Ray

Par rapport à cette guerre de standards, la période sur laquelle va porter l'analyse des relations entre l'industrie du cinéma pornographique et le consortium Blu-Ray correspond à la troisième période, dénommée « incertitude quant à l'issue de la guerre des standards » (Avril 2006- Janvier 2008). En effet, cette période débute par l'annonce officielle le 24 avril 2006 des grands studios de cinéma pornographique⁴ de leur choix de la technologie Blu-Ray, lors de la conférence annuelle de l'Association Nationale des Diffuseurs américains (NAB) ayant lieu à Las Vegas. Comme le résume Ron Wagner,

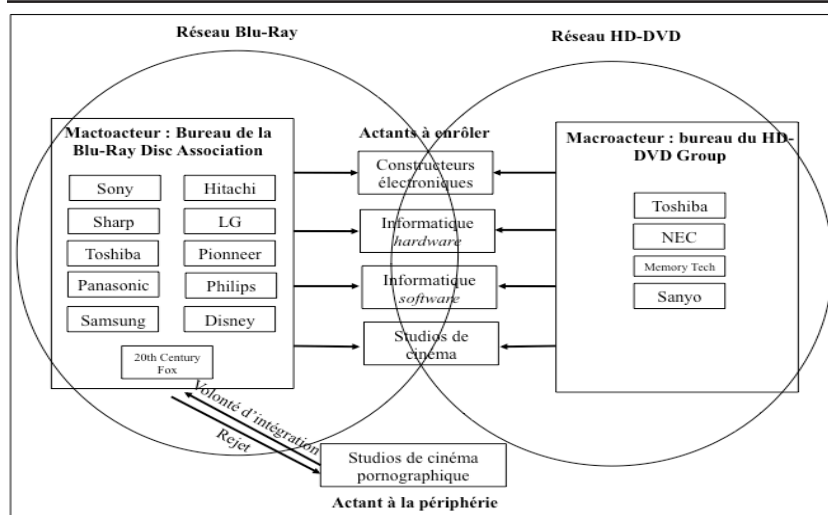
4. Si les petits studios indépendants ont tendance à préférer la technologie HD-DVD en raison de son coût moindre, il est difficile de faire entendre leur voix. Compte tenu de leur faible poids sur le marché et de leur éclatement, ce sont les choix des grands studios qui sont suivis.

directeur de IT opérations de la chaîne E! Entertainment Television, « de nombreux acteurs importants de l'industrie du porno vont prendre la route du Blu-Ray ». Cette décision est motivée par trois raisons principales. Tout d'abord, la technologie Blu-Ray offre des garanties supérieures en matière de lutte contre le piratage, phénomène particulièrement important dans le secteur pornographique. Ensuite, la technologie Blu-Ray bénéficie d'une base installée importante du fait de l'intégration de série d'un lecteur Blu-Ray dans les consoles PlayStation 3 de Sony. Enfin, la capacité du support autorisant un plus grand nombre de bonus avec le film offre des possibilités de différenciation pour les studios pornographiques les plus importants vis-à-vis des films bas de gamme généralement disponibles gratuitement sur Internet.

Toutefois, un problème pour l'industrie du cinéma pornographique apparaît. La Blu-Ray Disc Association ne souhaite pas lui ouvrir l'accès à sa technologie. La position de Sony est d'ailleurs clairement exprimée à travers un communiqué de presse datant du 15 décembre 2006 : « Sony DADC est ouvert à d'autres contrats, mais ne prendra pas part à des titres ou des contenus pour adultes⁵ » (L. Gephardt, porte-parole de Sony). Ainsi, Joone, fondateur du studio pornographique Digital Playground, constate le 20 décembre 2006 que « Sony tient à ce que je distribue mes films en HD-DVD⁶ ».

En résumé, en décembre 2006, les réseaux en concurrence peuvent être représentés de la manière suivante (figure 2).

Figure 2. La structure des réseaux en 2006



Face ce rejet initial, l'industrie du cinéma pornographique va opposer une résistance. Cela se traduit notamment par le lancement, le 11 juillet 2007, malgré les difficultés techniques rencontrées, du premier film pornographique en format Blu-Ray⁷ : « Debbie Does Dallas... Again ». Ce lancement est l'œuvre du studio de cinéma pornographique Vivid.

Peu à peu, la position de la Blu-Ray Disc Association va devenir moins ferme. Tout en n'apportant pas de soutien explicite, la neutralité vis-à-vis de l'industrie pornographique va devenir la position officielle du consortium. Face à une guerre de standards qui a du mal à se résoudre, la position de la Blu-Ray

5.Traduction de « Sony DADC is open to other contracts but would not take part on any adult titles or content »

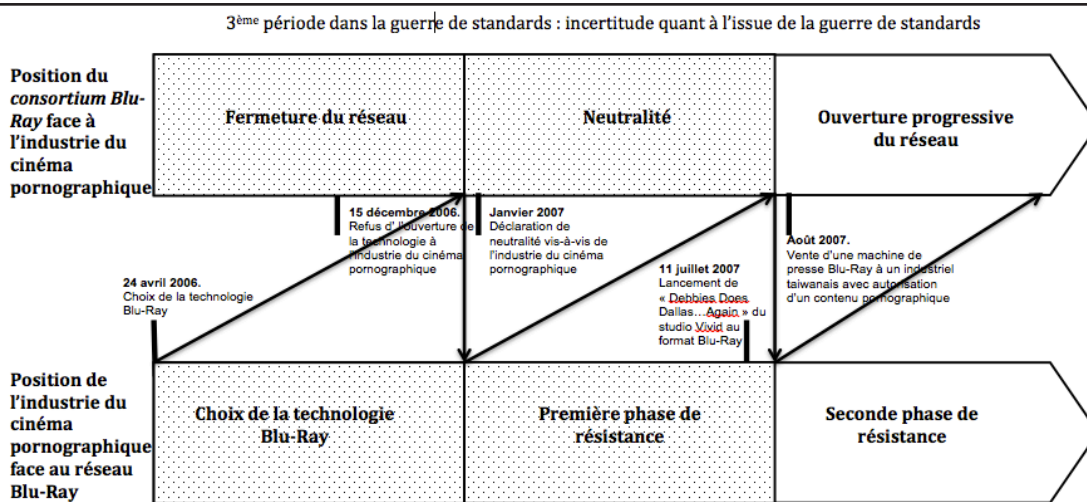
6.Traduction de « Sony wants me to publish my films on HD DVD ».

7.Ce film est également sorti au format HD-DVD.

Disc Association va encore évoluer. En août 2007, Sony vend une machine permettant la réalisation de disques Blu-Ray à grande échelle à un industriel taïwanais afin de fournir des DVD au format Blu-Ray au marché du cinéma pornographique japonais, marché historiquement dominé par le HD-DVD. Cette entrée sur le marché asiatique marque l'acceptation tacite de l'industrie du cinéma pornographique par la Blu-Ray Disc Association.

Les trois périodes dans cette dynamique relationnelle entre le macroacteur qu'est le consortium Blu-Ray et l'actant initialement rejeté qu'est l'industrie du cinéma pornographique peuvent être représentées de la manière suivante (figure 3). Ces trois périodes étudiées représentent un sous-découpage de la période, « incertitude quant à l'issue de la guerre des standards », de la figure 1 reprenant les dates clefs de cette guerre des standards.

Figure 3. Dynamique des relations entre le consortium Blu-Ray et l'industrie du cinéma pornographique



Comportements adoptés par les différents actants

Dans cette seconde partie des résultats, nous détaillons la dynamique des relations entre le consortium Blu-Ray et l'industrie du cinéma pornographique. Cela débute par la fermeture du réseau du consortium Blu-Ray à l'encontre de l'industrie du cinéma pornographique, puis continue sur une période de résistance organisée par cet actant marginalisé, qui in fine, conduira à l'issue positive de se voir ouvrir progressivement le réseau.

Logiques de fermeture du réseau du consortium Blu-Ray (avril-décembre 2006)

Alors que chaque consortium essaie d'enrôler le plus d'actants possibles afin de développer son réseau, le consortium Blu-Ray décide initialement de fermer son réseau à l'industrie du cinéma pornographique afin de ne pas déstabiliser des actants déjà enrôlés comme l'entreprise Disney. Le géant du dessin animé appartient au bureau de ce consortium et participe activement à la diffusion technique et sociale de cette innovation.

Pour justifier le rejet de cet actant, le consortium Blu-Ray s'attache à définir son identité négativement en lui conférant l'identité de « diable » (Michael, 1996).

8. En 1999, lors de l'émergence de la nouvelle technologie qu'était le home video (les magnétoscopes et les cassettes vidéo à bande), des copies du film « Les sauveteurs » contenaient deux scènes issues d'un film pornographique avec une femme aux seins nus en arrière-plan. Cette erreur entraîna le retrait de toutes les copies du film.

Pour cela, des arguments d'ordre moral sont tout d'abord évoqués. Il est, par exemple, mis en évidence l'incompatibilité entre les valeurs et la cible visée par Disney (les familles et les enfants), et celle visée par l'industrie du cinéma pornographique. Il est souligné le risque possible d'erreur au niveau de la gravure d'un DVD haute-définition et ainsi, d'avoir un contenu pour adulte dans un film initialement destiné à un environnement familial. Ce problème est déjà survenu dans le passé et a suscité, à l'époque, une controverse⁸. Pour éviter que ce risque ne se reproduise et ternisse l'image de Disney, le bureau de la Blu-Ray Disc Association a demandé à ce que les entreprises fabricant des films au format Blu-Ray n'aient pas recours aux mêmes machines, ni aux mêmes employés pour la production de film classique et pour adultes. Cette décision conduit à ce que sept des huit entreprises autorisées à produire des films en format Blu-Ray ne puissent produire des films à caractère pornographique. En raison de règlements propres ou d'accords avec Disney, ces producteurs se voient dans l'interdiction de créer des relations avec l'industrie du cinéma pornographique.

En plus de lui attribuer une identité défavorable, ce macroacteur s'appuie sur d'autres logiques de fermeture du réseau. Afin de faire respecter son « programme » qui correspond au fait de ne pas inclure l'industrie du cinéma pornographique dans son réseau, le bureau de la Blu-Ray Disc Association va s'attacher à rendre le coût des alternatives au « programme » trop onéreux. Pour cela, Sony refuse d'offrir son aide technique aux studios ayant choisi de produire des films à caractère pornographique sur support Blu-Ray. Cette aide est pourtant essentielle car en son absence, les entreprises prennent le risque de mal graver les disques et d'accroître considérablement les coûts de production, voire de rendre toute distribution impossible. Par ailleurs, la filiale de Sony spécialisée dans la production de Blu-Ray, Sony DADC, n'est pas autorisée à travailler avec l'industrie du cinéma pornographique. Il devient ainsi particulièrement coûteux pour les studios de cinéma pornographique d'adopter un comportement différent de celui préconisé par le macroacteur.

Enfin, pour bloquer toute tentative éventuelle de « contre-enrôlement », la Blu-Ray Disc Association prend la précaution d'isoler le contenu « anti-programmatique » du comportement consistant à produire des films à caractère pornographique sous format Blu-Ray. La menace d'un retrait de licence autorisant l'apposition du logo Blu-Ray sur les supports en cas de relation avec l'industrie du cinéma pornographique est avancée.

En conclusion, les logiques de fermeture adoptées par le consortium Blu-Ray à l'encontre de l'industrie du cinéma pornographique sont résumées et illustrées dans le tableau 4.

Tableau 4. Logiques de fermeture du réseau du consortium Blu-Ray

Logique de fermeture	Comportement adopté	Illustrations
Modifier l'identité des porteurs d'alternative	Dépendre l'industrie du cinéma pornographique comme un « diable »	“The few outfits able to replicate Blu-ray discs Stateside are tied to either Sony or Disney, and both studios have long-standing policies against manufacturing adult product -- rooted, on Disney's part in at least one embarrassing gaffe in the VHS era” Garrett, D., Janvier 2007 dans Variety “Encore fin 2006, Sony et Disney faisaient des déclarations communes pour rappeler que ces deux entreprises ne voulaient vraiment pas du porno. Ils aimaient bien prendre des grands airs de puritains voulant sauver la morale” Entretien acheteur film CanalSat “Pour Disney, on (l'industrie du cinéma pornographique) a toujours représenté le mal incarné” Entretien directeur Dorcel prod.
Rendre les alternatives coûteuses	Refus de l'aide technique Interdiction de la filiale de Sony de travailler avec cette industrie	“Sony is really protective of proprietary information and proprietary products, especially when it comes to the adult market. Sony is always a little more stand-offish and hands-away from it” Jay Grdina, président de ClubJenna Inc, Janvier 2007 dans PCWorld “Our stance at Sony is that Sony DADC does not replicate adult titles in Blu-Ray” G. Boyd, manager de Sony, Tokyo, Décembre 2006 dans Business Week.
Isoler ce qui est problématique dans un comportement	Menace d'un retrait de licence en cas de relation avec cette industrie	« As far as I understand, Sony has said to the replicators that if you replicate adult, you'll lose your license” Robby D, réalisateur du studio Digital Playground Inc., Janvier 2007 dans Computerworld

Ce tableau 4 illustre la richesse et la variété des logiques de fermeture adoptées par le macroacteur à l'encontre de l'industrie du cinéma pornographique. Si la littérature a déjà mis en évidence de manière séparée les différentes logiques de fermeture (Latour & Wolgar, 1988 ; Latour, 1992 ; Michael, 1996 ; Marks, 2000 ; Helgesson & Kjølberg, 2005), nos résultats soulignent que le macroacteur ne se limite pas à une seule logique de fermeture mais, au contraire, combine différentes logiques afin de justifier l'exclusion de l'industrie du cinéma pornographique et d'assurer la stabilité des relations au sein de son réseau.

Logiques de résistance de l'industrie du cinéma pornographique (janvier-juillet 2007)

Face à cette situation, l'industrie du cinéma pornographique va réagir et adopter deux logiques de résistance différentes. Tout d'abord, un « anti-programme » est développé. Ensuite, elle va chercher à modifier l'identité qui lui a été attribuée par le macroacteur.

Développer un « anti-programme »

Malgré les précautions prises par le consortium Blu-Ray, un studio de cinéma pornographique, Vivid, réussit à développer un « anti-programme », matérialisé sous la forme de la sortie d'un DVD au format Blu-Ray. Il s'agit du film « Debbie Does Dallas... Again », suite d'un film sorti en DVD standard qui a rencontré un immense succès public. Cette suite est lancée le 11 juillet 2007. Si Lisa Gephardt, porte-parole de Sony Corp. of America, déclara dans un communiqué datant du 22 janvier 2007 qu'« il n'y a pas d'interdiction à l'encontre du contenu adulte (...) nous ne disons pas aux gens comme utiliser les licences qu'ils obtiennent de l'association Blu-Ray Disc », dans les faits, cela a pris plusieurs mois pour réussir à graver ce DVD au format Blu-Ray. Steven Hirsch, président de Vivid, déplora les nombreuses difficultés

auxquelles ils ont dû faire face mais n'a jamais souhaité divulguer les détails de cette opération. Des concurrents le soupçonnent d'avoir pressé les disques en Europe, afin d'éviter la pression de Sony et Disney aux Etats-Unis.

Afin de maintenir les autres actants enrôlés dans le réseau, la direction de la Blu-Ray Disc Association va adopter une position neutre vis-à-vis de l'industrie pornographique tout en étant informée de la situation. Toutefois, aucune aide supplémentaire n'est apportée à cette industrie et les difficultés pour produire des films au format Blu-Ray restent inchangées. L'industrie du cinéma pornographique ne va pour autant abandonner et se tourner définitivement vers le réseau concurrent soutenant la technologie HD-DVD. Au contraire, cette industrie va continuer à résister afin de se voir ouvrir le réseau Blu-Ray qu'elle a choisi en raison des opportunités que permet cette innovation.

Modifier son identité

Pour réussir à ouvrir le réseau, cette industrie ne va pas chercher à développer d'autres « anti-programmes » mais va s'attacher à modifier l'identité qui lui a été attribuée par le macroacteur. En effet, l'identité de « diable » rend difficile la création d'associations avec d'autres actants.

Pour modifier son identité, cette industrie ne va pas contester son image de « diable » mais plutôt la redéfinir en s'appuyant sur des arguments de nature économique et non plus d'ordre moral. Pour ce faire, cette industrie va revendiquer un chiffre d'affaires représentant près de 20% du chiffre d'affaires total du marché du DVD. Un chiffre d'affaires mondial de la pornographie de plus de 70 milliards de dollars en 2006 (Ropelato, 2007) et de plus de 10 milliards de dollars pour le seul marché des Etats-Unis (Lane, 2001) sont également mis en avant. Un chiffre d'affaires annuel de 3,6 milliards à 4,5 milliards de dollars pour la vente et la location de DVD à caractère pornographique aux Etats-Unis est repris par l'ensemble du monde économique (Cameron, 2005). En incluant la télévision par satellite et par câble, Internet, les magazines, les clubs de strip-tease, un chiffre d'affaires allant jusqu'à 13 milliards est parfois avancé pour les Etats-Unis. Enfin, la vente⁹ de DVD classiques représente aux Etats-Unis un chiffre d'affaires annoncé de 14,5 milliards de dollars. Le marché de la location représente, quant à lui, un marché de 7,5 milliards de dollars en 2008. En mettant en avant un poids économique particulièrement important et en communiquant sur les chiffres de l'industrie pornographique dans son ensemble (site Internet, sex-shops, magazines, etc.), l'industrie du cinéma pornographique signale à l'ensemble des actants, et en particulier au macroacteur, que lui fermer le réseau revient à prendre le risque d'exclure un acteur économique majeur.

Si l'utilisation de données chiffrées comme faits est un moyen utilisé pour agiter une controverse (Mennicken, 2008 ; Arnaboldi & Spiller, 2010), dans le cas présent, les chiffres avancés puis repris par la presse en général proviennent pour la plupart du journal professionnel nord-américain de l'industrie cinématographique spécialisé dans la pornographie et financé par la Free Speech Coalition, Adult Video News (AVN). En effet, pour ne plus être réduit au silence, cet actant a recours au forum officieux afin d'exprimer sa réprobation (Collins & Pinch, 1979). Comme cet actant ne peut avoir accès au forum officiel réservé au macroacteur du réseau Blu-Ray (congrès, communiqués de presse officiels, statuts du consortium), il utilise d'autres canaux comme les échanges sur les forums spécialisés sur Internet ou encore le magazine professionnel

9.Source: Digital Entertainment Group, 2009.

Adult Video News (AVN) (Cameron, 2005). Afin de diffuser cette information, l'industrie du cinéma pornographique n'hésite pas à mettre en scène de manière ludique et marquante les données qu'elle souhaite faire circuler à travers des canaux d'information qu'elle contrôle (revues spécialisées), qui ne peuvent pas être contrôlés par le macroacteur défenseur du Blu-Ray (Internet), voire qui lui sont hostiles. Ce changement de forum va permettre à l'industrie du cinéma pornographique de sortir du silence ou d'un discours difficilement audible.

Ensuite, les arguments de nature économique déployés dans le forum officiel vont être renforcés par l'utilisation de références au rôle joué par l'industrie du cinéma pornographique lors des précédentes guerres de standards. A l'instar de Disney qui rappelle la controverse suscitée par les images destinées aux adultes dans un film familial, l'industrie du cinéma pornographique va faire référence au passé pour justifier son ouverture du réseau. Cet actant souligne sa capacité à avoir su imposer des standards dans les différents supports de diffusion que ce soit la photographie, les livres de poche ou le Minitel. Mais c'est lors de la guerre de standards pour les magnétoscopes ayant eu lieu entre les formats VHS de JVC et Betamax de Sony dans les années 70 que cette industrie met en avant son rôle prépondérant. A côté des arguments traditionnels propres à la littérature sur la guerre de standards comme la durée de l'enregistrement, la qualité de l'image, le prix, les stratégies en termes de droits de propriété (voir par exemple Cusumano, Mylonadi, & Rosenbloom, 1992), l'industrie du cinéma pornographique met en avant que son choix pour le format VHS a favorisé la victoire de celui-ci et permis d'imposer un standard de moins bonne qualité. Ce rôle est d'ailleurs repris par les différents acteurs, dans les forums de discussion sur Internet ou encore dans les titres de presse. Lane (2001) souligne qu'un film comme *Deep Throat* sorti en cassette vidéo VHS en 1975 a généré plus de 100 millions de dollars de chiffre d'affaires. Ce film, réalisé avec un budget de 22 000 dollars, est souvent présenté comme le film le plus rentable de l'histoire du cinéma.

L'utilisation de ces arguments vise à modifier l'identité de l'industrie du cinéma pornographique. Ainsi, l'industrie du cinéma pornographique démontre au macroacteur que sa réflexion est fondée, justifiée, que sa logique de raisonnement est aboutie et que son poids économique est important. Le tableau 5 résume les différentes logiques de résistance adoptées par cette industrie pour se faire ouvrir le réseau.

Tableau 5. Logiques de résistance de l'industrie du cinéma pornographique

Logique de résistance	Comportement adopté	Illustrations
Développer un « anti-programme »	Lancer un film au contenu pornographique au format Blu-Ray	“We have been able to find a replication facility to do our title but it wasn't easy and it has deterred us for the most part from releasing titles on Blu-ray. That can be potentially problematic for Blu-ray” S. Hirsch, Président des studios Vivid, April, 2007 dans Reuters
Modifier son identité	Souligner son poids économique important	“It's big business. The pornography industry has larger revenues than Microsoft, Google, Amazon, eBay, Yahoo, Apple and Netflix combined” Ropelato, 2007 “Pay-per-view sex from television hotel rooms may generate about \$190 million a year in sales” Egan, 2000 “Right now there are a lot of people making a lot of money. Somebody's got to take control of it, and we figure it might as well be us. We see ourselves as the designated driver of this business” Bill Asher, Président des studios Vivid “There's no business like porn business. Pornography is big business--with \$10 billion to \$14 billion in annual sales. Pornography is bigger than any of the major league sports, perhaps bigger than Hollywood. Porn is no longer a sideshow to the mainstream... it is the mainstream” Rich, 2001
	Souligner son rôle décisif dans les guerres de standards passées	“If you look at the VHS vs. Beta standards, you see the much higher quality standard dying because of [the porn industry's support of VHS]. The mass volume of tapes in the porn market at the time went out on VHS” R. Wagner, Directeur des opérations IT chez E! Entertainment Television Inc, Mai 2006 dans MacWorld “When I worked at LZ Premiums in the 1980s, the Beta vs. VHS video tape formats were in full swing. Our store rented video tapes, including a fairly large selection of adult videos. Many many VHS sales were decided on because of the much greater availability of adult entertainment in the VHS format” Extrait de forum de discussion spécialisé Is Sony's Blu-ray porn stance repeating Betamax blunder? InformationWeek, Février 2007 “Throughout the history of new media, from vernacular speech to movable type to photography, to paperback books, to videotape, to cable and pay-TV, to '900' phone lines, to the French minitel, to the Internet, to the CR-ROMs and laser discs, pornography has shown technology the way” Johnson, 1996

Ouverture progressive du réseau par le consortium Blu-Ray (août 2007-janvier 2008)

Face aux différentes logiques de résistance adoptées par l'industrie du cinéma pornographique, la position de la Blu-Ray Disc Association, va continuer à évoluer afin d'enrôler progressivement cet actant. Après avoir adopté une position neutre début 2007, la relation va s'orienter vers un enrôlement discret et progressif. Dans le courant de l'année 2007, Sony va proposer son assistance et son support aux entreprises désirant produire des DVD Blu-Ray pour adultes, sans, toutefois, en produire elle-même via sa filiale de production Sony BADC. Plus concrètement, en août 2007, Sony va accepter d'ouvrir un peu plus le réseau en vendant une machine à un industriel taïwanais afin de fournir des DVD au format Blu-Ray au marché du cinéma pornographique japonais. Kiyotaka Konno, directeur d'Assist Corp., entreprise japonaise spécialisée dans la gravure de DVD, a déclaré : « nous avons demandé à des presseurs à Taiwan de faire le travail et ensuite nous allons importer les disques au Japon. Une entreprise taïwanaise a réussi à obtenir une machine de pressage de Sony et va commencer la production de masse en août¹⁰ ».

Ce marché s'avère stratégique car il est historiquement dominé par le HD-DVD. Les conséquences de l'entrée de ce nouvel actant dans le réseau, la machine de presse de DVD Blu-Ray, vont être quasi immédiates. Le marché japonais a vu l'arrivée de dix titres pornographiques au format Blu-Ray contre un titre

10. Traduction de « [...]we asked some makers in Taiwan to do the work, and then we import the discs back to Japan. The Taiwanese company was able to obtain a pressing machine from Sony and will start mass production in August. »

au format HD-DVD. « Le changement de position s'est joué au Japon. C'est un marché important pour l'industrie pornographique mais éloigné et moins surveillé par Disney » (Entretien responsable de communication Private). Ainsi, l'industrie du cinéma pornographique a réussi à se faire progressivement ouvrir le réseau Blu-Ray, sans pour autant déstabiliser les actants déjà enrôlés qui pourraient être en désaccord, dans un premier temps, avec cette logique d'ouverture.

DISCUSSION

Cette recherche porte sur les relations entre les actants au sein d'un réseau et plus particulièrement sur celles entre les macroacteurs et les actants situés à la périphérie afin de comprendre comment ces derniers peuvent résister à la fermeture du réseau orchestrée par les macroacteurs. Plusieurs contributions peuvent être tirées de cette étude de cas.

Un actant particulier à la périphérie du réseau : l'actant « marginalisé »

Cette recherche permet d'étudier de manière précise les actants situés à la périphérie du réseau, actants jusque-là peu pris en compte dans les travaux mobilisant l'ANT qui se centrent davantage sur les macroacteurs (Czarniawska & Hernes, 2005). Au-delà de l'intérêt porté aux actants situés à la périphérie, cette recherche met en évidence qu'ils ne peuvent être considérés comme un ensemble unifié. Des différences existent entre eux et conduisent à introduire un concept nouveau, celui d'actant « marginalisé ».

Les « actants marginalisés » se distinguent des autres actants à la périphérie car s'ils se situent tous à la périphérie du réseau, les actants « marginalisés » occupent cette position non pas en raison de leur propre volonté mais en raison du processus de traduction mené par les macroacteurs situés au centre du réseau qui conduit à les rejeter à la périphérie, voire à les exclure du réseau. En effet, les macroacteurs ne cherchent pas à les enrôler et/ou s'attachent à les rendre silencieux afin qu'ils ne viennent pas remettre en question la stabilité des relations au sein du réseau. Les actants « marginalisés », contrairement aux autres actants situés à la périphérie, souhaitent intégrer le réseau existant mais font face à des logiques de fermeture de la part des macroacteurs qui ne désirent pas les voir intégrer le réseau. Cette situation correspond à celle de l'industrie du cinéma pornographique dans notre recherche.

Modifier son identité comme nouvelle logique de résistance de l'actant « marginalisé » pour intégrer le réseau

Des apports sont également réalisés concernant les comportements adoptés par les actants « marginalisés ». Cette recherche montre qu'une logique de résistance fondée sur le développement d'un simple proposition opposée, comme un « anti-programme » (Latour, 1992), s'avère insuffisante et, par conséquent, inefficace. Pour arriver à résister et à ouvrir le réseau, l'actant « marginalisé » doit mettre en place une logique de résistance permettant de répondre en profondeur aux motivations justifiant son exclusion du réseau. Cette logique de résistance se traduit alors par la modification de son identité.

Cette redéfinition s'avère nécessaire afin de rendre caduques les intérêts et raisons invoqués par le macroacteur pour justifier sa marginalisation et souligne le rôle central de l'attribution de l'identité dans l'enrôlement des actants lors du processus de traduction. La mise en évidence de cette nouvelle logique de résistance conduit à formuler deux remarques.

Tout d'abord, elle fait référence à la logique de fermeture identifiée par Michael (1996) qui consiste à « modifier les identités des porteurs d'alternative ». En adoptant une logique normalement utilisée par les macroacteurs pour fermer le réseau, l'actant « marginalisé » cherche à ne plus situer le débat au niveau de la relation entre le centre et la périphérie mais au niveau de l'ensemble des relations entre actants. L'actant « marginalisé » reprend des discours propres aux macroacteurs tels que « vos intérêts sont les nôtres » (Callon & Latour, 2006 : 13). Pour résister, un actant « marginalisé » ne peut adopter les logiques de résistance traditionnelles mise en évidence dans la littérature. Du fait de ses caractéristiques spécifiques, il doit proposer une nouvelle logique de résistance.

Ensuite, cette nouvelle logique de résistance proposée s'appuie sur l'utilisation d'un registre d'arguments différents afin de parvenir à redéfinir son identité. Par exemple, l'industrie du cinéma pornographique met en avant des arguments appartenant au registre économique (chiffre d'affaires et rentabilité espérée pour les fournisseurs de DVD haute-définition) plutôt qu'au registre moral (incompatibilité entre les cibles familiales et adultes). Ce changement de registre peut s'expliquer par l'activité de l'actant « marginalisé » qui, dans le cas étudié, peut porter atteinte à la morale, à l'intimité d'autres actants.

Il s'agit pour l'actant « marginalisé » de faire cohabiter, de lier deux « sphères séparées » appartenant à des « mondes hostiles » et a priori disjointes (Zelizer, 2005). En effet, les arguments de nature économique développés ne font que renforcer le lien étroit entre le registre de l'intime et les transactions économiques. En raison d'impératifs économiques, il apparaît comme rationnel et dans l'intérêt de tous d'ouvrir le réseau à cet actant et de lier ces « mondes hostiles ». Pour croiser ces sphères, la frontière d'un réseau est dessinée par des arguments de nature économique, même s'ils sont liés indirectement à des activités de nature intime. Ainsi, la différence de registre mobilisé a trait à l'importance de modifier son identité.

Du jeu de pouvoir à la redéfinition des relations entre l'actant « marginalisé » et le macroacteur au sein du réseau

La dernière contribution s'inscrit dans un cadre plus large et porte la notion de pouvoir et sa dynamique au sein d'un réseau. Tout d'abord, il existe une dimension politique au fait que des actants soient marginalisés et que des macroacteurs développent des interactions faibles avec eux, voire pas de relation. Les actants « marginalisés » soulignent la dimension d'oppression trop souvent oubliée dans la littérature sur l'ANT (Whittle & Spicer, 2008). Bien qu'initialement les travaux sur l'ANT se soient développés dans l'objectif d'explorer de manière implicite ou explicite les dynamiques de pouvoir (Callon & Law, 1982 ; Czarniawska & Hernes, 2005 ; Latour, 1989), cette approche a souvent été critiquée pour avoir tendance à légitimer les relations de pouvoir hégémoniques et ignorer l'oppression. En effet, les travaux s'intéressent plutôt à la manière dont un macroacteur hégémonique cherche à enrôler un

actant situé à la périphérie qui ne souhaite pas intégrer le réseau (Harrison & Laberge, 2002).

Ensuite, en examinant la manière dont les actants agissent, réagissent et interagissent, cette recherche permet de comprendre plus finement la manière dont les relations de pouvoir se structurent au sein d'un réseau. Il est alors possible d'identifier les intérêts et motivations se trouvant derrière telle relation ou au contraire, derrière telle absence de relation. Dans cette recherche, au-delà des actions, la description des objets matériels (textes publiés dans le forum officieux, données chiffrées publiées, sortie d'un DVD haute-définition, etc.) montre comment les logiques menées et leurs artefacts contribuent à restructurer les relations de pouvoir entre les actants (Bergström & Diedrich, 2011 ; Parker & Wragg, 1999). A travers la modification de son identité, l'objectif de l'actant « marginalisé » n'est pas de négocier avec le macroacteur mais bien de faire évoluer son comportement, en fonction de ce que Law (1994) appelle ses « subjectivités centrées¹¹ », c'est-à-dire ce qui l'intéresse de manière autonome et discrétionnaire.

11.Traduction de « centered subjectivities »

Ainsi, les résultats de cette recherche confirment que, contrairement à ce que suppose la littérature sur l'ANT, l'intérêt des macroacteurs n'est pas prédéterminé mais construit de manière récurrente (Alcadipani & Hassard, 2010). De même, ses motifs évoluent au fur et à mesure (Scott & Lyman, 1968). Si la position de l'« actant marginalisé » n'a jamais évolué et a toujours été d'intégrer le réseau soutenant la solution choisie, le macroacteur va, lui, faire évoluer sa position afin d'asseoir sa technologie comme seul et unique standard. Le pouvoir de chaque actant est ainsi relatif, cumulatif, et dépendant des jeux de perception des acteurs. Ces actants vont chercher à répondre de manière adéquate, plutôt que de manière parfaite, à leurs intérêts (Parker & Wragg, 1999). Comme le souligne Munro (1999), les bénéfices et les risques des actions restent calculées par les acteurs et c'est la perception de résultats futurs qui les incitent à agir ou non. Le pouvoir est ainsi un processus positif qui est toujours ouvert à la résistance, à la transformation et à la renégociation (Foucault, 2001 ; Munro, 1999 ; Peltonen & Tikkanen, 2005).

CONCLUSION, LIMITES ET VOIES DE RECHERCHE

Si cette recherche permet des apports importants et de dépasser l'une des limites de l'ANT soulevées par Walsham (1997) qui est de négliger les questions politique et morale, le recours à un cas unique entraîne deux limites qu'il est nécessaire de souligner.

Premièrement, cette étude de cas s'inscrit dans un cadre plus large, celui d'une guerre de standards entre deux technologies en concurrence. En raison de l'incertitude inhérente à toute guerre de standards, les arguments de nature économique ont peut-être plus de chance d'être entendus et ainsi, permettre l'ouverture du réseau afin de s'imposer par rapport à la solution concurrente. Il serait alors intéressant d'étudier les comportements possibles pour un actant « marginalisé » quand il n'existe pas de solution alternative. Dans ce cas, les comportements adoptés pour résister à la fermeture pourraient être d'une autre nature. Deuxièmement, dans le cas étudié, l'industrie du cinéma pornographique est le seul actant « marginalisé ». Il pourrait être intéressant d'étudier les comportements et les associations possibles quand plusieurs actants sont marginalisés dans un réseau. Par association d'actants « marginalisés », un nouvel macroacteur pourrait émerger et représenter une réponse à l'exclusion. Reste à comprendre et à analyser comment des actants disposant d'identités diverses peuvent arriver à s'unir.

Bien que ces deux limites réduisent la validité externe de cette recherche, les possibilités de généralisation analytique et de recherches futures demeurent importantes. En effet, cette recherche offre un cadre d'analyse dépassant largement celui du cas étudié.

Alors que l'existence d'actants « marginalisés » peut s'avérer relativement rare dans les réseaux d'innovation classique puisque les acteurs sont censés venir d'horizons proches et ainsi, partager un grand nombre d'éléments techniques, de valeurs, etc., la situation est différente au sein des « écosystèmes d'affaires » (Moore, 1993). En incluant des entreprises hétérogènes provenant de secteurs différents, un écosystème d'affaires accroît l'apparition d'intérêts divergents et de lutte pour occuper les places centrales. Cette situation accorde, par conséquent, une importance accrue aux macroacteurs en les chargeant de la gestion et de la stabilité de cet écosystème (Moore, 1993). A l'inverse, les actants « marginalisés » voient apparaître de nouvelles possibilités de coalition et de réorganisation du réseau. L'ensemble des résultats et des apports de cette recherche peut alors être mobilisé pour étudier ce nouveau type d'environnement.

Enfin, la nouvelle logique de résistance adoptée par l'actant « marginalisé » permet d'analyser de nombreuses situations où des parties prenantes aux intérêts divergents s'affrontent. En effet, il peut être plus intéressant pour un actant « marginalisé » de tisser de nouvelles relations suite à une modification de son identité plutôt que de chercher à négocier directement une position plus ou moins avantageuse quand les différentes parties prenantes détiennent des positions apparemment inconciliables. Plutôt que chercher à faire cohabiter des « sphères séparées » car appartenant à des « mondes hostiles » (Zelizer, 2005), une organisation désirent se faire accepter peut chercher à modifier son identité afin de pénétrer une sphère plus conciliable avec celle des autres organisations. Si en 1999, l'un de ses restaurants en construction était démonté

à Millau par des alter-mondialistes et des agriculteurs radicaux, aujourd'hui, l'enseigne McDonald's occupe un espace central au Salon de l'Agriculture en tant qu'acteur majeur de la filière tant au niveau de son poids économique que de son rôle régulateur au sein de nombreuses filières. De symbole de la nourriture industrielle, l'enseigne américaine a su modifier son identité afin de devenir une enseigne responsable dans le monde agricole et ainsi, être acceptée dans le réseau alimentaire français.

Hélène Delacour est Maître de Conférences à l'Université de Lorraine et membre du centre de recherche CEREFIGE – EA3942. Ses recherches portent sur l'innovation, le changement institutionnel ainsi que sur les dynamiques concurrentielles.

Sébastien Liarte est Professeur des Universités à l'Université de Lorraine (ISAM-IAE) et membre du centre de recherche CEREFIGE – EA 3942. Ses recherches portent sur les dynamiques concurrentielles, les relations inter-entreprises et l'innovation.

Remerciements

Nous tenons à remercier vivement notre éditrice, Laure Cabantous, ainsi que les deux évaluateurs anonymes qui ont contribué de manière significative à améliorer cet article.

REFERENCES

- Aanestad, M. (2003). The camera as an actor: Design-in-use of telemedicine infrastructure in surgery. *Computer Supported Cooperative Work: The Journal of Collaborative Computing*, 12(1), 1-20.
- Alcadipani, R., & Hassard, J. (2010). Actor-network theory, organizations and critique: Towards a politics of organizing. *Organization*, 17(4), 419-435.
- Akrich, M., Callon, M., & Latour, B. (1988). A quoi tient le succès des innovations ? 1. L'art de l'intéressement. *Annales des Mines, Gérer et Comprendre*, 11, 4-17
- Akrich, M. (1992). The de-scription of technical objects. In W.E. Bijker & J. Law (Eds.), *Shaping Technology/Building Society. Studies in Sociotechnical Change* (pp. 205-224). Cambridge: MIT Press.
- Akrich, M., & Latour, B. (1992). A summary of a convenient vocabulary for the semiotics of human and nonhuman assemblies. In W.E. Bijker & J. Law (Eds.), *Shaping Technology/Building Society. Studies in Sociotechnical Change* (pp. 259-264). Cambridge: MIT Press
- Arnaboldi, M., & Spiller, N. (2011). Actor-network theory and stakeholder collaboration: The case of cultural districts. *Tourism Management*, 1(14), 641-654.
- Bergström, O., & Diedrich, A. (2011). Exercising social responsibility in downsizing: Enrolling and mobilizing actors at a Swedish high-tech company. *Organization Studies*, 32(7), 897-919.
- Bloor, D. (1991). *Knowledge and social imagery* (2nd ed.). Chicago: University of Chicago Press.
- Brechet, J.- P., & Desreumaux, A. (2008, May 28-31). Que faire de l'ANT en management stratégique ? Presented at the 17ème conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique (AIMS), Nice, France.
- Callon, M. (1986a). Éléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc. *L'Année sociologique*, 36, 169-208.
- Callon, M. (1986b). The sociology of an actor-network: The case of the electric vehicle. In M. Callon, J. Law & A. Rip (Eds.), *Mapping the Dynamics of Science and Technology* (pp. 19-34). London: MacMillan Press.
- Callon, M. (1991). Techno-economic networks and irreversibility. In J. Law (Ed.), *A Sociology of Monsters: Essays on Power, Technology and Domination* (pp. 132-161). London: Routledge.
- Callon, M., & Latour, B. (2006). Le grand Léviathan s'approprié-t-il ? (Unscrewing the Big Leviathan; or how actors macrostructure reality, and how sociologists help them do so ?). In M. Akrich, M. Callon & B. Latour (Eds.), *Sociologie de la traduction, textes fondateurs* (pp. 1-32). Paris : Mines Paris Les Presses. (Original work published 1981 in K.D. Knorr & A. Cicourel (Eds.), *Advances in Social Theory and Methodology. Toward an Integration of Micro and Macro Sociologies* (pp. 277-303). London: Routledge.).
- Callon, M., & Law, J. (1982). On interests and their transformation—Enrollment and counter-enrollment. *Social Studies of Science*, 12(4), 615-625.
- Cameron, S. (2005). Economics of pornography. In S. Bowmaker (Ed.), *Economics Uncut: A Complete Guide to Life, Death, and Misadventure* (pp. 171-192). Cheltenham: Elgar Publishing.
- Collins, H. M., & Pinch, T. (1979). The construction of the paranormal: Nothing unscientific is happening. In R. Wallis (Ed.), *On the Margins of Science. The Social Construction of Rejected Knowledge*. Keele: University of Keele.
- Cusumano, M. A., Mylonadis, Y., & Rosenbloom, R. S. (1992). Strategic manoeuvring and mass-market dynamics: The triumph of VHS over Betamax. *Business History Review*, 66(1), 51-94.
- Czarniawska, B., & Hernes, T. (2005). Constructing macro actor according to ANT. In B. Czarniawska & T. Hernes (Eds.), *Actor-network Theory and Organizing* (pp. 7-13). Malmö: Copenhagen Business School Press.
- Dumez, H. (2011). L'Actor-Network Theory (ANT) comme technologie de la description ou pourquoi nous sommes tous des fourmis décrivantes. *Le Libellio d'Aegis*, 7(4), 27-38.
- Egan T. (2000, October 23). Wall Streets meets pornography. *The New York Times*, 23 October. Retrieved from <http://www.nytimes.com/2000/10/23/technology/23PORN.html?ei=5070&encf=2eac8f093695d5&ex=1199422800&pagewanted=all>
- Foucault, M. (2001). Le sujet et le pouvoir. In M. Foucault (Ed.), *Dits et écrits*, 1976-1988, tome IV (Vol 2, pp. 222-243). Paris: Gallimard.

- Harrison, D., & Laberge, M. (2002). Innovation, identities and resistance: The social construction of an innovation network. *Journal of Management Studies*, 39(4), 497-521.
- Helgesson, C-F, & Kjellberg, H. (2005). Macro-actors and the sounds of the silenced. In B. Czarniawska & T. Hernes (Eds), *Actor-Network Theory and Organizing* (pp. 145-164). Malmö: Copenhagen Business School Press.
- Johnson, P. (1996). Pornography drives technology: Why not censor the Internet. *Federal Communications Law Journal*, 49(1), 217-226.
- Lane, F. (2001). *Obscene profits: The entrepreneurs of pornography in the cyber age*. New-York: Routledge.
- Langley, A. (1999). Strategies for theorizing from process data. *Academy of Management Review*, 24(4), 691-710.
- Latour, B. (1989). *La science en action* (Science in action – How to follow scientists and engineers through society). Paris : La Découverte. (Original work published 1987).
- Latour, B. (1991). Technology is society made durable. In J. Law (Ed.), *A Sociology of Monsters: Essays on Power, Technology, and Domination* (pp. 103-131). London: Routledge.
- Latour, B. (1992). Where are the missing masses? The sociology of a few mundane artifacts. In W.E. Bijker & J. Law (Eds.), *Shaping Technology/Building Society: Studies in Sociotechnical Change* (pp. 225-258). Cambridge: MIT Press.
- Latour, B. (1996). *Aramis or the love of technology*. Cambridge: Harvard University Press.
- Latour, B. (2006). *Changer de société – Refaire de la sociologie* (Re-assembling the social. An introduction to actor-network theory). Paris : La Découverte. (Original work published 2005).
- Latour, B., & Woolgar, S. (1988). *La vie de laboratoire. La production des faits scientifiques* (Laboratory life. The social construction of scientific facts). Paris: La Découverte. (Original work published 1979).
- Law, J. (1992). Notes on the theory of the actor-network: Ordering, strategy, and heterogeneity. *System Practice*, 5(4), 379-392.
- Law, J. (1994). *Organizing modernity*. Oxford: Blackwell.
- Law, J. (2000). Transivities, environment and planning. *Society and Space*, 18(2), 133-148.
- Leigh-Star, S. (1991). Power, technologies and the phenomenology of conventions: On being allergic to onions. In J. Law (Ed.), *A Sociology of Monsters? Essays on Power, Technology and Domination* (pp. 26-56). London: Routledge.
- Lee, N., & Brown, S. (1994). Otherness and the actor-network: The undiscovered continent. *American Behavioral Scientist*, 37(6), 772-790.
- Marks, H. (2000). Trust and mistrust in the marketplace: statistics and clinical research, 1945-1960. *History of Science*, 38(3), 343-355.
- McLean, C., & Hassard, J. (2004). Symmetrical absence/symmetrical absurdity: Critical notes on the production of actor-network account. *Journal of Management Studies*, 41(3), 403-519.
- Mennicken, A. (2008). Connecting worlds: The translation of international auditing standards into post-Soviet audit practice. *Accounting, Organizations and Society*, 33(4-5), 384-414.
- Michael, M. (1996). *Constructing identities*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Miller, C. C., Cardinal, L. B., & Glick, W. H. (1997). Retrospective reports in organizational research: A reexamination of recent evidence. *Academy of Management Journal*, 40(1), 189-204.
- Munro, R. (1999). Power and discretion: Membership work in the time of technology. *Organization*, 6(3), 429-450.
- Parker, G., & Wragg, A. (1999). Networks, agency and (de) stabilization: The issue of navigation on the River Wye, UK. *Journal of Environmental Planning and Management*, 42(4), 471-485.
- Peltonen, T., & Tikkanen, H. (2005). Productive power, organized markets and actor-network theory. In B. Czarniawska & T. Hernes (Eds.). *Actor-Network Theory and Organizing* (pp. 268-284). Malmö: Copenhagen Business School Press.

- Prasad, P., & Prasad, A. (2000). Stretching the Iron Cage: The constitution and implications of routine workplace resistance. *Organization Science*, 11(4), 387-403.
- Ropelato, J. (2013, March 18). Internet pornography statistics. *TopTenReviews.com*. Retrieved from <http://internet-filterreview.toptenreviews.com/internet-pornography-statistics.html>
- Scott, M.B., & Lyman, S.M. (1968). Accounts. *American Sociological Review*, 33(1), 46-62.
- Steen, J., Coopmans C., & Whyte J. (2006). Structure and agency, Actor-network theory and strategic organization. *Strategic Organization*, 4(3), 303-312.
- Tryggestad, K. (2005). Technological strategy as macroactor: How humanness might be made of steel. In B. Czarniawska & T. Hernes (Eds.), *Actor-Network Theory and Organizing* (pp. 31-49). Malmö: Copenhagen Business School Press.
- Van de Ven, A. H., & Poole, M. S. (1990). Methods for studying innovation development in the Minnesota innovation research program. *Organization Science*, 1(3), 313-355.
- Vickers, D., & Fox, S. (2005). Powers in a factory. In B. Czarniawska & T. Hernes (Eds.), *Actor-Network Theory and Organizing* (pp. 129-144). Malmö: Copenhagen Business School Press.
- Walsham, G. (1997). Actor-network theory and IS research: Current status and future prospects. In A. Lee, J. Liebenau & J. Degross (Eds.), *Information Systems and Qualitative Research*. London: Chapman and Hall.
- Whittle, A., & Spicer, A. (2008). Is actor network theory critique? *Organization Studies*, 29(4), 611-629.
- Zelizer, V. A. (2005). *The purchase of intimacy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.