

# La Confiscation du libre arbitre

## Introduction — Le berger et le troupeau

Il existe deux façons de contrôler un troupeau.

La première est la violence. Le bâton, la clôture, le chien de berger. Le troupeau obéit parce qu'il a peur. C'est efficace — mais coûteux. Ça exige une surveillance constante. Et ça produit de la résistance. Un animal qu'on force saisit la première occasion pour s'échapper.

La seconde façon est plus élégante. Plus économique. Et infiniment plus stable.

Vous amenez l'animal à vouloir rester dans le pré. Vous faites en sorte qu'il ne désire pas autre chose. Que le pré lui semble être le monde. Que la clôture lui semble être l'horizon naturel des choses. Que l'idée même de partir ne lui traverse pas l'esprit — parce que partir vers quoi ? Le pré est bon. L'herbe est là. Le berger a l'air bienveillant.

C'est ça, le stade ultime du contrôle.

Quand le contrôlé ne sait pas qu'il est contrôlé.

---

Ce livre porte sur cette deuxième façon.

Pas sur les dictatures. Pas sur les régimes qui emprisonnent, qui censurent, qui torturent. Ces régimes sont visibles. On peut les nommer, les combattre, leur résister.

Ce livre porte sur quelque chose de plus difficile à voir — et donc de plus difficile à combattre.

Il porte sur les démocraties libérales. Sur les sociétés ouvertes, libres, prospères. Sur des gens comme vous — qui peuvent lire ce qu'ils veulent, voter pour qui ils veulent, acheter ce qu'ils veulent, croire ce qu'ils veulent.

Et qui, malgré tout cela, consentent.

Consentent à un ordre qui ne les sert pas. Défendent des intérêts qui ne sont pas les leurs. Désirent des choses qui ont été conçues pour qu'ils les désirent. Pensent dans un cadre qu'ils n'ont pas choisi.

Sans s'en rendre compte.

Sans qu'on leur ait rien imposé.

Librement.

---

La question au cœur de ce livre est simple — et vertigineuse.

**Si ce que vous voulez a été fabriqué par d'autres, est-ce encore vous qui voulez ?**

Si vos désirs ont été façonnés avant que vous les ayez — par la publicité, les médias, les plateformes numériques, l'école, la culture ambiante — dans quelle mesure sont-ils vraiment vôtres ?

Si vous choisissez dans un cadre que vous n'avez pas choisi, et que ce cadre rend certains choix visibles et d'autres invisibles — est-ce encore du libre arbitre ?

Et si ce n'en est pas — qu'est-ce que vous êtes ?

---

La réponse à cette dernière question, un lecteur me l'a donnée avant même que j'aie fini de l'écrire.

*“Si l’on n’a pas de libre arbitre, on n’est plus un homme. On devient du bétail.”*

C’est exact. Et c’est pour ça que cette question n’est pas philosophique au sens académique du terme. Elle n’est pas réservée aux amphithéâtres et aux thèses de doctorat.

Elle est la question politique la plus fondamentale qui soit.

Parce que des hommes qui consentent à leur propre domestication ne se révoltent pas. Ne votent pas contre ceux qui les exploitent. Ne lisent pas ce qui dérange. N’élèvent pas leurs enfants à questionner. Ne construisent pas de contre-pouvoir.

Ils broient. Ils consomment. Ils défendent le système qui les broie en croyant le choisir.

Et le berger — lui — dort tranquille.

---

Ce livre n’est pas un manuel de développement personnel. Il ne va pas vous apprendre à “penser positif” ou à “reprendre le contrôle de votre vie” en dix étapes pratiques.

Il va d’abord vous montrer l’étendue du problème. Honnêtement. Sans ménagement.

Parce qu’on ne peut pas démonter une machine qu’on ne voit pas.

Parce qu’on ne peut pas résister à une influence qu’on croit être sa propre pensée.

Parce que la première condition du libre arbitre, c’est de savoir par quoi on est déterminé.

La deuxième partie — comment résister — vient après. Pas avant. Dans cet ordre-là seulement, la résistance a une chance d’être réelle plutôt que d’être une nouvelle illusion vendue en t-shirt.

---

*Ce livre fait partie de la série Les Rouages — une enquête en plusieurs tomes sur les mécanismes invisibles qui gouvernent nos sociétés. La Machine Invisible documente le soft power américain comme colonisation culturelle. Le Pacte de 1973 analyse l'empire dollar. Ce tome-ci pose la question d'avant : pourquoi ces mécanismes fonctionnent. Pourquoi nous consentons. Et comment, peut-être, recommencer à choisir.*

# Chapitre 1 — Vous croyez choisir

En 2000, deux chercheurs de Columbia University ont mené une expérience dans un supermarché californien.

Le premier jour, ils ont installé un stand de dégustation avec 24 variétés de confiture. Le second jour, le même stand — mais avec seulement 6 variétés.

Le résultat a stupéfié le monde académique.

Avec 24 variétés, 60% des clients s'arrêtaient au stand. Mais seulement 3% achetaient.

Avec 6 variétés, 40% des clients s'arrêtaient. Et 30% achetaient.

Plus de choix. Moins de décisions. Moins de choix. Plus de décisions.

Ce que Sheena Iyengar et Mark Lepper avaient découvert s'appelle depuis la "paradox of choice" — la paralysie du choix. Et ses implications vont bien au-delà des confitures.

---

Le mythe fondateur des sociétés de consommation est celui-ci : plus vous avez de choix, plus vous êtes libre.

C'est l'argument central du capitalisme libéral contre toutes ses alternatives. Le marché libre produit de la diversité. La planification centrale produit de l'uniformité. La liberté, c'est le choix.

Le problème : c'est faux.

Pas complètement faux. Mais faux dans ce qu'il suggère.

Parce que le choix ne se passe pas dans le vide. Il se passe dans un cadre. Et ce cadre — qui décide ce qui est proposé, comment c’est présenté, dans quel ordre, avec quelle mise en scène — détermine le choix autant que la volonté du choisisseur.

---

## L’architecture du choix

---

Richard Thaler et Cass Sunstein ont publié en 2008 un livre intitulé *Nudge*. Leur argument : les choix ne sont jamais neutres. Ils sont toujours présentés dans une architecture qui en favorise certains et en décourage d’autres.

Placer les fruits et légumes à l’entrée d’une cafétéria plutôt qu’à la fin augmente leur consommation de 25% — sans interdire quoi que ce soit, sans taxe, sans obligation. Juste la position dans l’espace.

Proposer l’inscription automatique à un plan de retraite — avec possibilité de se désinscrire — plutôt que l’inscription volontaire multiplie les taux de participation par trois ou quatre. Même liberté formelle. Résultat radicalement différent.

Thaler et Sunstein appelaient ça le “libertarian paternalism” — une formule contradictoire dans les termes, mais précise dans sa description. Vous êtes libre de choisir. Mais quelqu’un a décidé comment votre liberté s’exerce.

Ils pensaient l’utiliser pour le bien public — inciter aux comportements sains, à l’épargne, aux dons d’organes. Et on l’utilise effectivement pour ça.

On l’utilise aussi pour vendre des cigarettes, créer des addictions aux jeux d’argent, maximiser le temps passé sur les réseaux sociaux, et vendre des produits financiers toxiques à des gens qui ne comprennent pas ce qu’ils signent.

L'architecture du choix est un outil. Qui l'utilise, et dans quel intérêt, est une question politique.

---

## Ce que le supermarché dit du monde

---

Entrez dans un supermarché moderne. Il y a dix mille produits. Vous avez l'impression d'une liberté infinie.

Ce que vous ne voyez pas : la position des produits a été négociée entre la grande distribution et les industriels. Les produits à hauteur des yeux sont ceux qui ont payé pour être là. Les produits en tête de gondole sont ceux qui ont acheté cet emplacement. La musique d'ambiance, la température, l'éclairage, les parfums — tout a été calibré pour maximiser les achats impulsifs.

Le parcours que vous croyez inventer en poussant votre chariot a été conçu par des ingénieurs comportementaux payés très cher pour que vous ne le réalisiez pas.

Vous faites des choix. Mais dans un espace entièrement architecturé pour que vos choix servent des intérêts qui ne sont pas les vôtres.

C'est le modèle de toute la société de consommation. Pas seulement le supermarché.

---

## Choisir dans un cadre ou choisir le cadre

---

Il y a deux niveaux de liberté.

Le premier : choisir parmi les options disponibles. C'est ce qu'on appelle généralement "liberté" dans nos sociétés. Vous choisissez votre parti politique parmi ceux qui se présentent. Votre travail parmi ceux qui recrutent. Votre conjoint parmi ceux que votre milieu social vous a rendus accessibles. Votre culture parmi ce qui est distribué et promu.

Le second : choisir les options elles-mêmes. Décider quelles questions sont posées. Quelles alternatives sont imaginables. Quel cadre structure la réalité dans laquelle on choisit.

La grande majorité des gens n'accèdent jamais au second niveau. Pas parce qu'ils sont stupides ou passifs. Parce que le premier niveau est si bien rempli — si confortable, si distrayant, si apparent — qu'on n'a pas le temps de voir qu'il y en a un second.

C'est précisément là qu'opère le pouvoir le plus profond. Pas dans la contrainte des choix individuels. Dans la construction du cadre dans lequel ces choix s'exercent.

---

## La liberté comme produit

---

Il y a quelque chose de vertigineux dans le fait que la liberté elle-même soit devenue un produit.

Des marques vous vendent de la rébellion. Des plateformes vous vendent de l'authenticité. Des applications vous vendent de la pleine conscience. Des influenceurs vous vendent un mode de vie "libre" — et gagnent leur vie en vous le vendant.

La contre-culture des années 1960 — la vraie, celle qui contestait l'ordre établi — a été transformée en esthétique commerciale en moins d'une décennie. Le jean déchiré, le rock, la contestation de l'autorité : rachetés, emballés, vendus dans les centres commerciaux.

Aujourd'hui, "être différent" est un segment de marché. "Penser par soi-même" est un slogan publicitaire. "Ne pas suivre les moutons" est une invitation à acheter un produit particulier — et à rejoindre le troupeau de ceux qui l'ont acheté.

La machine a digéré la résistance. Elle la revend avec une marge.

---

Ce chapitre dit une seule chose.

Vous croyez choisir. Et vous choisissez réellement — dans les limites de ce que quelqu'un d'autre a rendu possible de choisir.

Ce n'est pas un complot. C'est une structure.

Et la première étape pour en sortir — même partiellement — est de la voir.

## Chapitre 2 — Bernays, ou comment fabriquer des désirs

En 1929, des femmes défilent dans les rues de New York en allumant des cigarettes.

C'est un acte scandaleux pour l'époque. Les femmes ne fument pas en public. C'est une transgression sociale majeure — associée à la prostitution, à l'immoralité.

Ces femmes tiennent leurs cigarettes en l'air et les appellent des “torches de la liberté”. L'événement est couvert par la presse nationale. Des photos sont publiées dans tous les journaux.

C'est une protestation féministe spontanée contre les normes patriarcales qui interdisent aux femmes de fumer en public.

C'est aussi une campagne publicitaire.

Organisée par un homme : Edward Bernays. Pour un client : la American Tobacco Company. Pour vendre des cigarettes Lucky Strike aux femmes — un marché encore inexploité.

Bernays avait demandé conseil à son oncle. Son oncle s'appelait Sigmund Freud.

---

### L'homme qui a inventé la manipulation moderne

---

Edward Bernays a publié *Propaganda* en 1928. C'est l'un des livres les plus honnêtes jamais écrits sur le contrôle des masses — parce qu'il est écrit par quelqu'un qui le pratique, qui le revendique, et qui explique pourquoi c'est nécessaire.

La thèse d'ouverture est saisissante :

“La manipulation consciente et intelligente des opinions et des habitudes organisées des masses est un élément important dans une société démocratique. Ceux qui manipulent ce mécanisme invisible de la société constituent un gouvernement invisible qui est le vrai pouvoir dirigeant de notre pays.”

Ce n’est pas une critique. C’est une description — admirative.

Bernays croit sincèrement que les masses ne peuvent pas se gouverner elles-mêmes. Qu’elles ont besoin d’être guidées. Que c’est le rôle des élites éclairées — et des professionnels de la communication qu’elles emploient — de façonner l’opinion publique dans la bonne direction.

Ce qui est fascinant dans *Propaganda*, c’est que Bernays ne ment pas. Il dit exactement ce qu’il fait. Et personne, à l’époque, ne s’en émeut vraiment.

---

## De la propagande à la publicité : le changement de nom

---

Après la Seconde Guerre mondiale, le mot “propagande” est devenu toxique. Il était associé à Goebbels, à Hitler, aux régimes totalitaires.

Bernays a changé le nom.

Il a inventé les “relations publiques” — *public relations*. Même chose. Autre étiquette.

Et la discipline a explosé. Les entreprises, les gouvernements, les partis politiques, les syndicats, les ONG — tous ont embauché des spécialistes pour façonner leur image et orienter l’opinion publique.

La différence entre propagande et relations publiques n'est pas dans la méthode. Elle est dans qui la pratique et dans quel but affiché. La propagande, c'est l'ennemi qui manipule. Les relations publiques, c'est nous qui communiquons.

---

## L'inconscient comme cible

---

L'innovation centrale de Bernays — ce qu'il avait appris de Freud — était de déplacer la cible.

La publicité du XIXe siècle s'adressait à la raison. Elle vous disait : ce produit est bon, voici pourquoi, voici ses caractéristiques, voici son prix. Elle supposait un consommateur rationnel qui évaluait et décidait.

Bernays savait que c'était faux.

Les décisions ne sont pas prises par la raison consciente. Elles sont prises par des forces inconscientes — des désirs, des peurs, des besoins d'appartenance, des angoisses identitaires — que la raison ratifie après coup en croyant les avoir produites.

Si vous voulez changer le comportement de quelqu'un, ne vous adressez pas à sa raison. Adressez-vous à son inconscient. À ses peurs. À ses désirs les plus profonds. À son besoin de statut, d'appartenance, de sécurité, de séduction.

C'est ce que la campagne des "torches de la liberté" avait compris. Ce n'était pas une publicité pour une cigarette. C'était une attaque sur l'identité des femmes — leur désir d'émancipation, leur aspiration à l'égalité — et une redirection de ce désir vers un produit.

Fumer ne vous rendait pas malade. Fumer vous rendait libre.

---

## La viande au petit-déjeuner

---

En 1920, la plupart des Américains prenaient un petit-déjeuner léger. Orange, café, toast. La viande était pour le déjeuner et le dîner.

Beech-Nut Packing Company — un producteur de bacon — a engagé Bernays pour augmenter les ventes.

Bernays n'a pas fait de publicité pour le bacon. Il a interrogé le médecin de famille de la société, qui a confirmé ce que tout médecin confirmera si on le lui demande : un petit-déjeuner copieux est plus sain qu'un petit-déjeuner léger. Il a ensuite envoyé une lettre à cinq mille médecins leur demandant s'ils partageaient cet avis. Quatre mille cinq cents ont répondu oui.

Il a publié leurs réponses dans les journaux. *“4 500 médecins recommandent un petit-déjeuner copieux.”* Dont, implicitement, des œufs et du bacon.

Les ventes de bacon ont explosé.

Personne n'avait menti. Personne n'avait fait de publicité mensongère. Un fait réel avait été sélectionné, amplifié, diffusé — dans un contexte soigneusement construit pour produire un comportement précis.

C'est ça, la propagande moderne. Pas le mensonge grossier. La vérité sélectionnée, mise en scène, amplifiée au service d'un intérêt particulier.

---

## Du produit à l'identité : le glissement décisif

---

Pendant les années 1950 et 1960, quelque chose s'est transformé dans la publicité américaine.

On ne vous vendait plus un produit utile. On vous vendait ce que ce produit disait de vous.

Pas une voiture — une personnalité. Pas un parfum — une séduction. Pas des vêtements — une appartenance. Pas une cigarette — une liberté.

Ce glissement est d'une importance capitale.

Parce que si vous achetez un produit utile et qu'il ne fonctionne pas, vous êtes déçu et vous n'en achetez plus. Le produit est évalué sur sa performance.

Mais si vous achetez une identité — et que quelqu'un critique votre achat — il ne critique pas le produit. Il vous critique, vous. Il attaque qui vous êtes.

La fidélité à la marque devient alors une fidélité à soi-même. Changer de marque devient une trahison identitaire. Et défendre la marque devient défendre sa propre image.

Apple a compris ça mieux que quiconque. Ses clients ne sont pas des clients — ce sont des membres d'une tribu. Critiquer Apple, c'est critiquer quelque chose d'essentiel en eux. Ils le défendront avec une véhémence qu'on n'observe pas pour une marque de yaourt.

Parce que ce n'est pas un téléphone. C'est une façon d'être dans le monde.

---

## Ce que ça change pour le libre arbitre

---

Voilà où ça devient vertigineux.

Si vos désirs ont été construits par d'autres — si ce que vous voulez a été fabriqué par des professionnels qui ont étudié votre inconscient, vos peurs, vos besoins d'appartenance — dans quelle mesure ce désir est-il le vôtre ?

Vous voulez vraiment cette voiture. Sincèrement. Profondément. Vous avez envie de la conduire, vous vous imaginez dedans, vous ressentez quelque chose à l'idée de la posséder.

Mais ce désir — qui ressemble si bien à un désir authentique — a été fabriqué. Planifié. Testé en groupe de discussion. Optimisé. Diffusé dans les médias avec une précision chirurgicale pour atteindre exactement votre profil démographique à exactement le bon moment de votre vie.

Ce n'est pas votre désir. C'est un désir qu'on a planté en vous.

Et vous ne pouvez pas faire la différence.

C'est ça, le génie de Bernays. Et c'est ça, le problème fondamental.

---

Bernays est mort en 1995. Il avait 103 ans. Il a travaillé jusqu'à la fin.

Parmi ses clients : des présidents américains, des multinationales, des gouvernements étrangers. Il a aidé à renverser un gouvernement démocratiquement élu au Guatemala en 1954 — en fabriquant un consensus américain en faveur de l'intervention, pour protéger les intérêts de United Fruit Company.

Il a été l'un des hommes les plus influents du XXe siècle. Et presque personne ne connaît son nom.

Ce n'est pas un hasard.

## Chapitre 3 — Du produit à l'identité

En 1955, un directeur commercial de General Motors a prononcé une phrase qui a changé l'histoire de l'industrie :

*“Nous ne vendons pas des voitures. Nous vendons des rêves.”*

Ce n'était pas une métaphore poétique. C'était un programme stratégique.

General Motors avait compris quelque chose que Ford n'avait pas encore saisi. Henry Ford vendait un produit utile — un moyen de transport fiable, abordable, identique pour tous. *“You can have any color as long as it's black.”* La standardisation comme modèle.

GM avait compris que ce modèle avait une limite : quand tout le monde a une voiture, comment continuer à vendre des voitures ? Vous ne pouvez pas convaincre les gens qu'ils ont besoin d'une deuxième voiture parce que la première est usée — pas si elle fonctionne encore.

Mais vous pouvez les convaincre que leur voiture dit quelque chose d'insuffisant sur eux. Qu'une nouvelle voiture dirait quelque chose de mieux.

C'est le passage du besoin au désir. Et ce passage a transformé l'économie mondiale.

---

### La fabrication de l'obsolescence

---

Alfred Sloan, PDG de GM dans les années 1920-1950, a inventé ce qu'il appelait l'obsolescence planifiée — mais dans sa version psychologique, pas physique.

Pas besoin de fabriquer des produits qui tombent en panne. Il suffit de les rendre démodés.

Chaque année, un nouveau modèle. Des lignes légèrement différentes. Des couleurs nouvelles. Des gadgets supplémentaires. La voiture de l'an dernier fonctionne parfaitement — mais elle est de l'an dernier. Elle dit que vous n'avez pas les moyens ou le goût d'avoir celle de cette année.

Et dans une société où votre statut social est lisible dans vos possessions, “pas les moyens” et “pas le goût” sont des insultes.

Le mécanisme est d'une efficacité redoutable parce qu'il s'appuie sur quelque chose de profondément humain : le regard des autres. Le besoin d'appartenance. La peur du jugement social.

Ce n'est pas Sloan qui a inventé ces peurs. Il a juste compris comment les monétiser.

---

## L'identité comme marché

---

La question que l'industrie publicitaire a résolue à partir des années 1950 est celle-ci : *comment créer un manque chez quelqu'un qui a tout ce dont il a besoin ?*

La réponse : en lui faisant croire qu'il lui manque quelque chose d'essentiel — non pas dans ses possessions, mais dans son identité.

Vous n'avez pas besoin d'une nouvelle voiture. Mais vous avez peut-être besoin de vous sentir plus séduisant, plus libre, plus jeune, plus puissant, plus respecté. Et si cette voiture peut faire ça — si la posséder transforme quelque chose dans qui vous êtes — alors ce n'est plus un achat. C'est un investissement dans vous-même.

Ce glissement — du produit à l'identité — est la révolution silencieuse du capitalisme de consommation.

Ses conséquences dépassent largement la publicité.

---

## Quand critiquer le produit devient une attaque personnelle

---

Voilà la conséquence la plus importante — et la moins commentée.

Quand vous achetez un produit pour ses qualités fonctionnelles, vous pouvez être déçu sans dommage identitaire. La voiture tombe en panne — c'est une mauvaise voiture. Vous changez de marque. Leçon apprise.

Quand vous achetez une identité, c'est différent.

Dites à un fan d'Apple qu'Apple exploite ses travailleurs en Chine dans des conditions documentées par des organisations de droits humains. Observez la réaction. Ce n'est pas l'indifférence du consommateur rationnel qui intègre une nouvelle information. C'est la résistance émotionnelle de quelqu'un dont on attaque l'identité.

Parce que si Apple est mauvais, et que je suis un utilisateur Apple, et que je me définis en partie par mon usage d'Apple — alors je suis mauvais. Ou dupe. Ou les deux. Ce n'est pas acceptable.

La solution psychologique la plus simple est de rejeter l'information. De trouver des raisons pour lesquelles elle est fausse, biaisée, exagérée. De protéger la marque pour se protéger soi-même.

Ce mécanisme — l'identité comme bouclier contre l'information dérangeante — est l'un des plus puissants outils de contrôle de l'opinion que la société de consommation a produits.

Il ne nécessite aucune censure. Aucune propagande directe. Aucun mensonge visible.

Il nécessite juste que vous vous soyez identifié à quelque chose qu'on peut attaquer.

---

## Le politique comme produit identitaire

---

Ce mécanisme ne s'arrête pas à la consommation. Il a colonisé le politique.

Les partis politiques ne vendent plus des programmes. Ils vendent des identités.

Voter pour tel parti, c'est dire qui vous êtes. Qui sont vos gens. Qui sont vos ennemis. Quelles valeurs vous portez. À quelle tribu vous appartenez.

La conséquence est que les arguments politiques ne fonctionnent plus comme des arguments. Ils fonctionnent comme des signaux d'appartenance.

Vous ne votez pas en évaluant rationnellement des propositions et en choisissant celle qui correspond le mieux à vos intérêts. Vous votez pour affirmer votre identité. Pour rejoindre ou rester dans votre tribu. Pour signaler à ceux qui vous ressemblent que vous êtes des leurs.

Et changer de vote — si des arguments nouveaux vous convainquent — devient un acte difficile. Presque une trahison. Pas envers un parti. Envers vous-même, tel que vous vous définissiez.

C'est pourquoi les débats politiques sont devenus si stériles. Les arguments ne changent pas les votes — parce que les votes ne sont pas le produit d'arguments. Ils sont le produit d'identités. Et les identités résistent aux arguments.

---

## La marque comme religion

---

L'anthropologue Grant McCracken a documenté dans les années 1990 comment les grandes marques fonctionnent selon les mêmes mécanismes que les religions.

Elles ont des rituels — l'unboxing d'un nouveau produit Apple est filmé et regardé par des millions de personnes. Elles ont des temples — les Apple Stores avec leur architecture épurée, leur lumière froide, leurs prêtres en T-shirt noir. Elles ont des convertis, des schismatiques, des hérétiques. Elles ont des récits fondateurs — le garage de Jobs, le génie incompris, la lutte contre IBM. Elles ont des martyrs et des saints.

Ce n'est pas une métaphore exagérée. C'est une description fonctionnelle précise.

Les religions ont résolu pendant des millénaires un problème humain fondamental : donner du sens, créer de la communauté, structurer l'identité. Les marques font exactement la même chose — dans un monde où les religions traditionnelles ont perdu leur emprise sur de larges segments de la population.

Le consommateur qui achète Apple ne cherche pas seulement un téléphone. Il cherche une communauté. Un sens. Une appartenance. Et il les trouve.

Le marché a compris ce besoin avant les États, avant les communautés, avant les familles. Et il l'a monétisé.

---

## **Le moi comme projet commercial**

---

La conséquence ultime de ce processus est la transformation du “moi” lui-même en projet commercial.

Vous n'êtes plus quelqu'un qui vit et qui, au fil du temps, devient qui vous êtes à travers vos expériences, vos relations, vos choix. Vous êtes un projet identitaire à construire. Et les matériaux de cette construction sont à acheter.

Le coach de vie pour trouver votre “vraie voix”. Le programme de méditation pour être “plus authentique”. Les vêtements pour exprimer “qui vous êtes vraiment”. Le voyage transformateur pour vous “trouver”.

Chacun de ces produits promet la même chose : vous aider à être vous-même. L’ironie est que ce “vous-même” que vous cherchez est précisément défini par l’industrie qui vous vend les outils pour le trouver.

L’authenticité est devenue un marché.

Et dans ce marché, le libre arbitre — la capacité à se définir à partir de soi-même plutôt que de se construire à partir de ce qu’on vous vend — est la chose la plus difficile à exercer.

Parce que tout le système est structuré pour vous faire croire que vous l’exercez déjà.

---

Ce chapitre n’est pas un appel à ne rien acheter, à ne pas aimer les marques, à vivre dans une frugalité ascétique.

C’est une invitation à distinguer.

À distinguer ce que vous désirez vraiment — ce qui vient de vous, de votre histoire, de vos valeurs — de ce qu’on a planté en vous pour des raisons qui ne vous concernent pas.

Cette distinction est difficile. Elle exige une honnêteté inconfortable avec soi-même. Et elle est rarement complète.

Mais la tenter — c’est déjà recommencer à être un homme.

## Chapitre 4 — Gramsci et l'hégémonie culturelle

En 1926, Antonio Gramsci est arrêté par le régime fasciste de Mussolini. Le procureur déclare au tribunal : *“Nous devons empêcher ce cerveau de fonctionner pendant vingt ans.”*

Gramsci a passé onze ans en prison. Il est mort en 1937, à 46 ans, des suites de sa détention.

Pendant ces onze ans, il a écrit. En secret, sur de petits cahiers, une œuvre qui allait transformer la pensée politique du XXe siècle. Les *Cahiers de prison* — trente-trois cahiers, près de trois mille pages — ont été publiés après sa mort.

Leur question centrale : pourquoi les dominés consentent-ils à leur propre domination ?

Ce n'est pas une question abstraite. C'est la question politique la plus urgente.

---

### Le problème que Marx n'avait pas résolu

---

Marx avait prédit que le capitalisme s'effondrerait sous le poids de ses contradictions. Les travailleurs — conscients de leur exploitation — se révolteraient. La révolution était inévitable.

Elle n'a pas eu lieu. Pas en Europe occidentale. Pas dans les démocraties libérales. Les travailleurs ont obtenu des droits, des salaires, des protections sociales — et ils ont continué à voter pour des partis qui défendaient les intérêts du capital. À consommer les produits de ceux qui les exploitaient. À s'identifier aux valeurs des classes dominantes.

Pourquoi ?

Marx avait répondu : parce que les travailleurs souffrent d'une "fausse conscience". Ils ne comprennent pas leurs propres intérêts. Quand ils les comprendront, la révolution viendra.

Gramsci trouvait cette réponse insuffisante. Voire méprisante. Elle supposait que les travailleurs étaient dupes — qu'il suffisait de leur expliquer la vérité pour qu'ils se soulèvent.

Ce n'était pas suffisant. Et ce n'était pas vrai.

---

## **L'hégémonie : le consentement organisé**

---

Le concept que Gramsci a développé en prison s'appelle l'hégémonie culturelle.

L'idée centrale : le pouvoir dans les sociétés modernes ne se maintient pas seulement par la force — la police, l'armée, la prison. Il se maintient par le consentement. Et ce consentement est produit, organisé, entretenu par des institutions culturelles — l'école, l'Église, les médias, la famille, les partis politiques, les syndicats.

Ces institutions diffusent un ensemble de valeurs, de normes, de "bons sens" — ce qui semble naturel, évident, raisonnable — qui reflète les intérêts des classes dominantes tout en paraissant universel.

Le dominé intériorise ces valeurs. Il les adopte comme siennes. Et il défend l'ordre qui le domine — sincèrement, avec conviction — parce qu'il croit que cet ordre est juste, naturel, nécessaire.

Ce n'est pas de la naïveté. Ce n'est pas de la stupidité. C'est le résultat d'un travail culturel constant, profond, qui commence dès l'enfance.

---

## Le bon sens comme arme politique

---

Gramsci distinguait deux types de sens commun.

Le “bon sens” populaire — les savoirs pratiques, les sagesses accumulées, les intuitions des classes subalternes sur leur propre expérience. Un savoir souvent juste, souvent lucide, mais fragmenté, non systématisé, vulnérable.

Le “sens commun” hégémonique — l’ensemble des évidences qu’une époque tient pour vraies sans les questionner. Ce qui “va de soi”. Ce qu’il serait bizarre, voire dangereux, de remettre en cause.

Le sens commun hégémonique de nos sociétés dit des choses comme : la croissance économique est toujours souhaitable. Le marché alloue les ressources mieux que l’État. Le travail acharné mène au succès. Si vous êtes pauvre, c’est que vous n’avez pas assez travaillé. La démocratie libérale est le moins mauvais des systèmes. L’ordre actuel, avec tous ses défauts, est préférable à tout changement radical.

Ces propositions ne sont pas des lois naturelles. Ce sont des positions politiques. Mais elles sont présentées — et ressenties — comme des évidences.

Remettre en cause le marché, c’est être “naïf” ou “dangereux”. Remettre en cause la croissance, c’est être “rétrograde”. Remettre en cause l’ordre établi, c’est être “extrémiste”.

Ces qualificatifs ne sont pas des arguments. Ce sont des mécanismes de disqualification. Ils ferment la discussion avant qu’elle commence.

---

## Comment l’hégémonie se reproduit

---

L’hégémonie ne tombe pas du ciel. Elle se produit et se reproduit dans des institutions précises.

**L'école** est l'institution centrale. Elle ne transmet pas seulement des savoirs — elle transmet des façons de penser, des hiérarchies de valeurs, une vision du monde. Qui mérite d'être étudié. Quelle histoire mérite d'être racontée. Quelle économie mérite d'être apprise. Ce qui compte comme "culture" et ce qui ne compte pas.

Un enfant qui sort de douze ans de scolarité a intériorisé un ensemble de certitudes qu'il prendra pour siennes. Il aura appris à penser dans un cadre dont il ne percevra pas les limites — parce que le cadre lui aura semblé être le monde.

**Les médias** amplifient et actualisent quotidiennement le sens commun hégémonique. Ce qui mérite d'être couvert. Comment les événements sont cadrés. Quelles voix sont citées comme expertes. Quels problèmes sont présentés comme sérieux et quels autres comme marginaux.

**La culture populaire** — le cinéma, la télévision, la musique, le sport — diffuse des représentations du monde qui normalisent certains rapports sociaux et en invisibilisent d'autres. Le patron bienveillant. Le pauvre méritant qui finit par s'en sortir. L'immigrant qui s'intègre par le travail. Le système imparfait mais réformable.

Ces récits ne sont pas des mensonges. Certains correspondent à des réalités. Mais ils sont sélectionnés, amplifiés, répétés — tandis que d'autres récits restent en marge, difficiles à financer, difficiles à distribuer, difficiles à voir.

---

## **Le dominé qui défend le dominant**

---

La manifestation la plus frappante de l'hégémonie culturelle, c'est quand le dominé défend avec véhémence les intérêts de celui qui le domine.

Le travailleur qui s'oppose à toute régulation du marché du travail — parce que "c'est le gouvernement qui nuit aux entreprises" — et dont les conditions de travail se détériorent depuis trente ans.

Le citoyen qui défend les paradis fiscaux — “les riches ont le droit de protéger leur argent” — et dont les services publics s’effondrent faute de ressources fiscales.

L’électeur qui vote systématiquement contre des politiques de redistribution — “je ne veux pas payer pour les autres” — et qui appartient statistiquement aux catégories qui bénéficieraient le plus de ces politiques.

Ce n’est pas de la stupidité. C’est de l’hégémonie.

Ces personnes ont intériorisé un système de valeurs — l’individualisme, la méfiance envers le collectif, la primauté de la liberté économique — qui leur a été présenté depuis l’enfance comme naturel et universel. Et elles défendent ce système parce qu’elles le croient juste.

Leur conviction est sincère. C’est précisément ce qui la rend si efficace comme mécanisme de domination.

---

## Ce que Gramsci appelle la guerre de position

---

Gramsci distinguait deux types de lutte politique.

La “guerre de mouvement” — la révolution frontale, la prise du pouvoir par la force. Adaptée aux régimes autoritaires où les institutions civiles sont faibles.

La “guerre de position” — la lutte longue, patiente, pour transformer le sens commun. Pour que des idées différentes deviennent progressivement “raisonnables”. Pour modifier le sol culturel dans lequel les décisions politiques poussent.

C’est la leçon que la droite libérale — notamment américaine — a parfaitement retenue et appliquée à partir des années 1970. La création de think tanks, de fondations, de chaînes de télévision, de réseaux universitaires. Un investissement massif, sur plusieurs décennies, pour transformer le

sens commun économique des démocraties occidentales. Pour faire en sorte que le marché libre, la dérégulation, les baisses d'impôts semblent des évidences raisonnables plutôt que des positions politiques contestables.

Ça a fonctionné.

Le consensus de Washington — la mondialisation libérale comme seule politique économique sérieuse — n'est pas apparu spontanément. Il a été fabriqué. Pas par la force. Par une guerre de position gagnée dans les universités, les médias, les institutions internationales, les partis politiques de gouvernement de toutes les couleurs.

---

La leçon de Gramsci pour ce livre est simple.

Vous ne pouvez pas comprendre pourquoi les gens consentent à ce qui leur nuit sans comprendre comment le sens commun est fabriqué. Comment des positions politiques particulières deviennent des évidences universelles. Comment l'intérêt d'une classe devient le bon sens de tous.

Et vous ne pouvez pas résister à ce mécanisme sans d'abord le voir.

Ce qui, dans nos sociétés, est délibérément rendu difficile.

## Chapitre 5 — Chomsky, Herman et la propagande sans censeur

En 1988, Noam Chomsky et Edward Herman publient *Manufacturing Consent*.

Le titre est emprunté à Walter Lippmann — journaliste et intellectuel américain qui écrivait en 1922 que les élites devaient “fabriquer le consentement” des masses pour maintenir l’ordre démocratique. Lippmann le disait comme une nécessité regrettable mais inévitable. Chomsky et Herman le disent comme une accusation.

Leur argument central : dans les démocraties libérales, les médias ne sont pas libres. Ils sont structurellement organisés pour servir les intérêts du pouvoir économique et politique — sans avoir besoin d’un censeur, sans consigne directe, sans propagandiste visible.

La censure est inutile quand la structure produit d’elle-même les résultats qu’une censure produirait.

---

### Les cinq filtres

---

Chomsky et Herman identifient cinq filtres qui déterminent ce qui passe dans les médias et ce qui n’y passe pas.

**Premier filtre : la propriété.** Les grands médias appartiennent à de grandes entreprises — ou à des milliardaires. Ces entreprises ont des intérêts économiques précis. Elles siègent dans des conseils d’administration avec d’autres grandes entreprises. Elles dépendent de régulations favorables, de contrats publics, de marchés financiers stables.

Un journal appartenant à un grand groupe industriel ne va pas, structurellement, mener des enquêtes acharnées contre les pratiques de l'industrie. Pas parce qu'il reçoit un ordre de se taire. Parce que les gens qui en ont la direction partagent les présupposés, les relations, les intérêts du monde de ceux qu'ils pourraient investiguer.

**Deuxième filtre : la publicité.** La majorité des revenus des médias vient de la publicité — des entreprises. Un média dont les contenus irritent systématiquement les annonceurs perd ses revenus. Les annonceurs ne donnent pas de consignes directes — il suffit qu'ils existent pour que leur présence structure silencieusement ce qui est publiable.

**Troisième filtre : les sources.** Les journalistes travaillent avec des sources. Les meilleures sources — les plus accessibles, les plus crédibles, les mieux organisées — sont les institutions officielles. Les gouvernements, les entreprises, les think tanks bien financés. Ces sources produisent de l'information en flux continu, disponible, documentée, présentable.

Les sources alternatives — associations, mouvements sociaux, lanceurs d'alerte, chercheurs indépendants — sont moins accessibles, moins bien équipées pour répondre aux exigences du cycle médiatique. Elles paraissent moins "sérieuses" — non pas parce qu'elles le sont moins, mais parce qu'elles disposent de moins de ressources pour paraître crédibles dans le format médiatique dominant.

**Quatrième filtre : le flak.** Quand un média publie quelque chose qui dérange le pouvoir, il reçoit du "flak" — des critiques organisées, des plaintes, des menaces juridiques, des campagnes de dénigrement. Les structures bien organisées — lobbyistes, associations industrielles, groupes politiques — savent produire du flak en masse. Les individus et les petites organisations ne le peuvent pas.

Le flak a un coût. Les médias l'évitent quand c'est possible. Ce qui signifie qu'ils évitent les contenus susceptibles d'en générer — pas par peur consciente, mais par adaptation rationnelle aux coûts.

**Cinquième filtre : l'anticommunisme (aujourd'hui : l'anti-populisme ou l'anti-extrémisme).** Au moment où Chomsky et Herman écrivaient, l'anticommunisme était le filtre idéologique qui permettait de disqualifier toute critique radicale du capitalisme ou de la politique étrangère américaine. “Vous êtes pro-soviétique.” Discussion close.

Aujourd'hui, les étiquettes ont changé — “populiste”, “complotiste”, “extrémiste” — mais le mécanisme est identique. Une critique trop dérangeante de l'ordre établi peut être disqualifiée par l'étiquette plutôt qu'être réfutée par l'argument.

---

## L'autocensure structurelle

---

Ce modèle en cinq filtres produit quelque chose de plus subtil et de plus efficace qu'une censure directe.

Il produit l'autocensure structurelle.

Le journaliste qui intériorise ces filtres — qui comprend implicitement ce qui est publiable et ce qui ne l'est pas, ce qui avance une carrière et ce qui la compromet — n'a pas besoin qu'on lui dise de se taire. Il se tait de lui-même, souvent sans en avoir conscience. Il croit exercer son jugement professionnel quand il exerce en réalité un calcul de survie institutionnelle.

Et il n'est pas malhonnête. C'est ça qui est vertigineux.

Le journaliste qui couvre les entreprises du groupe qui possède son journal n'écrit pas de mensonges. Il sélectionne. Il choisit les angles. Il décide quelles questions méritent d'être posées et lesquelles sont “hors sujet”. Il décide qui est un expert crédible. Il décide quel niveau de preuve est suffisant pour publier.

Toutes ces décisions sont prises de bonne foi, selon les standards professionnels de son milieu. Et ces standards ont été formés dans un environnement qui a ses propres intérêts.

---

## La preuve par les cas comparatifs

---

Chomsky et Herman ne se contentent pas d'une théorie. Ils comparent la couverture médiatique américaine de crimes similaires selon qui les a commis.

Les victimes "dignes" et les victimes "indignes".

Des meurtres commis par des régimes alliés des États-Unis dans les années 1970-1980 — en Amérique latine, en Asie — ont reçu une fraction infime de la couverture accordée à des crimes similaires commis par des régimes adversaires.

Pas parce que des éditeurs ont reçu l'ordre de ne pas couvrir. Parce que la structure — qui fournit les sources, qui paye les correspondants, quels récits sont "narrativement cohérents" avec le positionnement géopolitique dominant — produisait naturellement ce résultat.

Le lecteur qui consomme ces médias finit par croire que les crimes des alliés n'existent pas, ou sont moins graves, ou sont des accidents regrettables — tandis que les crimes des adversaires sont des preuves de leur nature intrinsèquement mauvaise.

Ce n'est pas de la manipulation grossière. C'est de la sélection structurelle. Infiniment plus efficace.

---

## Ce que ça fait à la démocratie

---

La démocratie suppose un citoyen informé qui fait des choix éclairés.

Mais si l'information disponible est déjà filtrée — si certaines questions ne sont pas posées, certaines voix pas entendues, certains faits pas rapportés — alors le citoyen fait des choix dans un espace d'information tronqué.

Il croit choisir librement. Il choisit dans un cadre qu'il n'a pas choisi.

La démocratie formelle — le vote, les libertés civiles, la presse libre — peut coexister avec une fabrique du consentement sophistiquée. Ce n'est pas une contradiction. C'est la définition fonctionnelle des démocraties libérales avancées.

Lippmann l'avait dit en 1922. Bernays l'avait dit en 1928. Chomsky et Herman l'ont documenté en 1988.

---

## La mise à jour numérique

---

En 1988, le modèle de Chomsky et Herman décrivait les grands médias — télévision, presse écrite, radio.

Trente ans plus tard, les réseaux sociaux ont transformé le paysage. On pourrait croire que la désintermédiation — la possibilité pour chacun de publier directement — a cassé les filtres.

C'est partiellement vrai.

Des voix marginalisées ont pu se faire entendre. Des scandales ont été exposés par des citoyens ordinaires avant d'être repris par les médias traditionnels. Des mouvements ont émergé sans passer par les canaux institutionnels.

Mais de nouveaux filtres ont émergé — plus puissants, plus invisibles que les anciens.

L'algorithme est le nouveau censeur. Pas en interdisant les contenus — en décidant lesquels sont amplifiés et lesquels restent invisibles. Un texte peut être publié, accessible, "libre" — et vu par personne. Ou vu par des

millions. La décision appartient à l'algorithme. Et l'algorithme optimise pour l'engagement — pas pour la vérité, pas pour l'intérêt public, pas pour la démocratie.

Le modèle de Chomsky et Herman décrit les filtres de l'ère industrielle des médias. L'ère numérique a ajouté un sixième filtre — l'algorithme — qui les surpasse tous en puissance et en invisibilité.

---

La leçon centrale de ce chapitre est celle-ci.

Vous pouvez vivre dans une société sans censure, avec une presse formellement libre, sans propagande d'État visible — et être néanmoins le produit d'une fabrique du consentement sophistiquée.

Pas parce que vous êtes stupide. Pas parce que vous manquez d'information. Mais parce que l'information disponible a été présélectionnée, cadrée, hiérarchisée par des structures qui ont leurs propres intérêts — et qui n'ont pas besoin de vous mentir pour vous orienter.

La liberté de la presse est une condition nécessaire. Elle n'est pas suffisante.

## Chapitre 6 — Bourdieu et l’habitus : le social gravé dans le corps

Pierre Bourdieu a grandi dans un village de 800 habitants dans les Pyrénées-Atlantiques. Fils d’un facteur. Accent du Sud-Ouest. Première génération à accéder aux grandes écoles françaises.

Il savait de l’intérieur ce qu’il a passé sa vie à décrire de l’extérieur.

Comment le social s’écrit dans les corps. Comment les inégalités se reproduisent sans violence visible. Comment des gens nés dans des positions différentes finissent par vouloir des choses différentes — et par trouver naturel de les vouloir.

Son concept central : l’habitus.

---

### Ce qu’est l’habitus

---

L’habitus est l’ensemble des dispositions durables qu’un individu acquiert au cours de sa socialisation — et qui orientent ses pratiques, ses goûts, ses jugements, ses façons d’être au monde, sans qu’il en ait conscience.

Ce n’est pas une règle qu’on applique. Ce n’est pas une décision qu’on prend. C’est une seconde nature — quelque chose qu’on est, plutôt que quelque chose qu’on fait.

L’enfant d’une famille ouvrière qui “ne se sent pas à sa place” dans une grande école n’a pas décidé de se sentir mal à l’aise. Son habitus — la façon dont son corps tient dans l’espace, dont il parle, dont il se rapporte à l’autorité, dont il vit la culture — a été formé dans un environnement différent. Et cet habitus lui dit, sans mots, que cet espace n’est pas le sien.

L'enfant de bonne famille qui, au contraire, évolue avec aisance dans les institutions de pouvoir n'a pas appris à avoir de l'aisance. Il l'a intériorisée. Elle est devenue lui. Il "sait naturellement" comment se tenir, quoi dire, comment se comporter — parce que son environnement d'origine l'a préparé, sans l'en informer explicitement, à occuper cet espace.

---

## Les goûts ne sont pas les vôtres

---

L'une des thèses les plus dérangeantes de Bourdieu — formulée dans *La Distinction* (1979) — est que les goûts ne sont pas libres.

Ce que vous aimez — la musique que vous écoutez, les films que vous regardez, la nourriture que vous mangez, les vacances que vous prenez, les vêtements que vous portez — est statistiquement prévisible à partir de votre position sociale.

Ce n'est pas une insulte. Ce n'est pas dire que vous manquez d'originalité. C'est une observation empirique, documentée par des milliers d'enquêtes sociologiques.

Les cadres supérieurs aiment l'opéra et le jazz, fréquentent les musées, lisent des romans étrangers, partent en vacances hors des sentiers battus. Les ouvriers aiment la variété et le rock, regardent des films d'action, mangent de la cuisine familiale, partent en vacances à la mer ou à la montagne avec leurs proches.

Ce n'est pas inné. Ce n'est pas un hasard. Ce sont des goûts formés dans des environnements différents, par des expositions différentes, dans des familles qui ont des rapports différents à la culture, au corps, à l'avenir.

Et chacun trouve ses goûts naturels — évidents — et les goûts des autres étranges ou vulgaires ou prétentieux.

---

## La violence symbolique

---

Bourdieu nomme “violence symbolique” le fait que les dominés acceptent les catégories de perception du monde imposées par les dominants — et se jugent eux-mêmes selon ces catégories.

Le fils d’ouvrier qui intègre une grande école et dit : “J’ai réussi parce que j’ai travaillé.” Il croit que sa réussite est le produit de son mérite individuel. Il ne voit pas — ou ne veut pas voir — que des milliers d’individus aussi capables et aussi travailleurs que lui n’ont pas accédé à ce parcours, parce que leur habitus, leur réseau, leur rapport à la culture scolaire les en ont empêchés.

La méritocratie — l’idée que les positions sociales sont le reflet du mérite individuel — est la forme moderne de la violence symbolique. Elle rend les inégalités légitimes. Elle les fait accepter par ceux qui en souffrent. Elle transforme une injustice structurelle en échec personnel.

Celui qui n’a pas réussi n’a pas eu de malchance. Il n’a pas subi une structure inégalitaire. Il n’a pas assez travaillé. Il n’a pas assez voulu.

Et cette conviction — souvent partagée par les dominés eux-mêmes — est la forme la plus efficace de domination. Parce qu’elle n’a pas besoin d’être imposée de l’extérieur. Elle est intériorisée.

---

## Le capital culturel

---

Bourdieu distingue trois formes de capital.

Le capital économique — l’argent, les propriétés, les actifs financiers. C’est le plus visible.

Le capital social — les réseaux, les relations, qui vous connaissez. “Ce n’est pas ce que tu sais, c’est qui tu connais” — Bourdieu en a fait un concept rigoureux.

Le capital culturel — les savoirs, les compétences, les titres scolaires, les façons d’être culturellement légitimes. C’est le plus invisible — et le plus déterminant dans la reproduction des inégalités.

Le capital culturel se transmet en famille, avant l’école. L’enfant qui a grandi dans une maison pleine de livres, dont les parents écoutaient de la musique classique, qui a été emmené dans les musées, qui a appris à parler “correctement” — cet enfant arrive à l’école avec un capital culturel déjà accumulé. L’école le comptabilise comme du “talent naturel”.

L’enfant dont les parents n’ont pas fait d’études, qui n’a pas été exposé à la culture légitime, qui parle avec l’accent du quartier — cet enfant arrive à l’école avec un déficit de capital culturel. L’école le comptabilise comme du “manque de capacités”.

Et les deux enfants — l’un et l’autre — croient que cette évaluation est juste.

---

## Ce que l’habitus dit du libre arbitre

---

Voilà le nœud.

Si vos goûts ont été formés par votre milieu d’origine. Si vos aspirations ont été calibrées — vers le bas ou vers le haut — par votre position sociale. Si votre façon de vous tenir dans l’espace, de parler à une personne en autorité, de vous rapporter à l’avenir a été déterminée avant vos premiers souvenirs conscients.

Si tout cela est vrai — et Bourdieu le documente avec une rigueur empirique difficile à contester — alors dans quelle mesure “choisissez-vous” votre vie ?

Bourdieu ne dit pas que le libre arbitre n'existe pas. Il dit qu'il s'exerce dans des conditions qui ne sont pas librement choisies. Que les possibles que vous pouvez envisager ont été filtrés par votre habitus. Que vous ne pouvez pas désirer ce que vous n'avez pas pu imaginer.

Et que l'illusion de la liberté — “chacun peut réussir s'il le veut vraiment” — est l'un des mécanismes les plus puissants de maintien de l'ordre social.

---

## La résistance possible

---

Bourdieu était pessimiste sur la capacité individuelle à sortir de son habitus. Pas impossible — il l'avait fait lui-même. Mais coûteux, douloureux, jamais complet. Le fils de classe populaire qui réussit dans les grandes institutions ne s'y sent jamais entièrement chez lui. Il porte les deux mondes — et n'appartient pleinement à aucun.

Mais il pointait une sortie possible : la prise de conscience sociologique.

Comprendre comment l'habitus fonctionne ne le détruit pas. Mais ça crée une distance. Une capacité à observer ses propres réflexes comme des constructions — pas comme des évidences naturelles. À se demander : est-ce que je veux cela parce que c'est ce que je veux — ou parce que c'est ce qu'on m'a appris à vouloir ?

Cette question — simple à formuler, difficile à habiter — est le commencement du libre arbitre.

Pas son accomplissement. Son commencement.

## Chapitre 7 — Debord et le spectacle : quand la représentation remplace le réel

En 1967, un homme de 36 ans publie un livre de 221 thèses numérotées.

Il s'appelle Guy Debord. Le livre s'appelle *La Société du spectacle*.

Il n'y avait pas encore d'internet. Pas de réseaux sociaux. Pas de smartphones. Netflix n'existait pas. Les influenceurs n'existaient pas. La téléralité n'existait pas.

Tout ce que Debord décrit existe aujourd'hui à une échelle qu'il n'aurait pas imaginé.

---

### La thèse centrale

---

*“Toute la vie des sociétés dans lesquelles règnent les conditions modernes de production s'annonce comme une immense accumulation de spectacles. Tout ce qui était directement vécu s'est éloigné dans une représentation.”*

Debord ne parle pas de la télévision. Il parle d'un rapport au monde.

Le spectacle, pour Debord, n'est pas l'écran. C'est la condition dans laquelle le vécu réel a été remplacé par sa représentation. Où vous ne vivez plus les choses — vous regardez la vie se passer. Où les relations humaines ne sont plus directes — elles passent par des médiations, des images, des représentations.

La télévision de 1967 était le symptôme. Les réseaux sociaux de 2024 sont la maturité du phénomène.

---

## Ce que le spectacle fait à l'expérience

---

Prenez un concert.

Vous êtes là. La musique joue. Et la première réaction d'une grande proportion des personnes présentes est de sortir leur téléphone pour filmer.

Pas pour revivre le moment plus tard — la plupart des vidéos ne seront jamais revues. Pas pour le partager avec quelqu'un qui n'est pas là — c'est secondaire. Pour signaler que vous êtes là. Pour produire une représentation de votre présence.

L'expérience réelle — être là, entendre la musique avec votre corps, dans cet espace, avec ces gens — est en compétition avec la représentation de l'expérience. Et souvent, la représentation gagne.

Ce n'est pas une critique morale. C'est une observation sur ce que le spectacle fait à l'expérience : il la double, la filtre, la déplace. Il s'interpose entre vous et le réel.

---

## Le spectacle comme rapport social

---

Debord va plus loin. Le spectacle n'est pas qu'une accumulation d'images. C'est un rapport social entre des personnes médié par des images.

Vous ne vous rencontrez plus directement. Vous vous rencontrez à travers vos représentations. Votre profil. Votre feed. Votre "personal brand". Ce que vous montrez de vous.

Les relations amoureuses passent par des applications qui vous présentent des profils — des représentations triées, optimisées, filtrées. Les amitiés se maintiennent par des échanges de contenus. Les familles se donnent des nouvelles par des photos sur des plateformes.

Ce n'est pas "moins réel" au sens où ce serait faux. Mais c'est médié d'une façon qui transforme la nature de la relation.

Et cette médiation est rentable pour ceux qui la gèrent. Chaque interaction passe par une plateforme. Chaque plateforme monétise l'attention. Les relations humaines sont devenues une infrastructure de capture d'attention.

---

## La marchandise comme spectacle

---

Pour Debord, le spectacle est la forme que prend le capitalisme à son stade avancé.

Au stade initial, le capitalisme produit des marchandises utiles. Il répond à des besoins.

Au stade avancé, le capitalisme produit du désir. Il crée les besoins qu'il satisfait. Et pour créer le désir, il doit produire des représentations — des images de la vie qu'on pourrait avoir, de la personne qu'on pourrait être, du bonheur qu'on pourrait ressentir — si on achète ce produit.

La publicité n'est pas l'accessoire du capitalisme. Elle en est le moteur central. Elle est le spectacle du capital — la production d'images de désir qui précède et rend possible la production de marchandises.

Ce n'est plus : voilà un produit, voici pourquoi vous en avez besoin.

C'est : voilà une vie, voilà une identité, voilà ce que vous pourriez être. Ce produit est le chemin.

---

## Vivre ou regarder vivre

---

La phrase la plus dérangeante de Debord :

*“Le spectacle n'est pas un ensemble d'images, mais un rapport social entre des personnes médié par des images.”*

Et la conséquence qu'il tire :

Dans la société du spectacle, la vie n'est plus vécue. Elle est regardée. Représentée. Commentée. Évaluée par des likes, des partages, des vues.

Vous ne cuisinez plus — vous photographiez ce que vous cuisinez. Vous ne voyagez plus — vous documentez votre voyage. Vous ne vivez plus des expériences — vous produisez du contenu à partir d'expériences.

Ce n'est pas une exagération. C'est une tendance réelle, mesurable, documentée par des chercheurs en psychologie qui montrent que la présence du téléphone — même rangé — réduit la qualité de l'expérience directe.

---

## La révolte récupérée

---

L'intuition la plus prophétique de Debord est peut-être celle-ci : le spectacle est capable de récupérer sa propre négation.

Toute révolte contre le spectacle devient du spectacle. Toute contre-culture est absorbée, imagée, revendue. Le punk est devenu une esthétique vendue chez Louis Vuitton. La révolution est devenue une esthétique vendue sur des t-shirts. Le féminisme est devenu une campagne marketing.

Le spectacle n'a pas besoin de réprimer la résistance. Il la transforme en image. Et l'image, il la monétise.

Debord lui-même en était conscient — au point d'interdire toute réédition de ses œuvres de son vivant, de refuser les interviews, de se retirer progressivement du monde public. Il ne voulait pas devenir sa propre image.

Il est mort en 1994 d'une balle dans le cœur — suicide. Il avait 62 ans.

---

## Ce que Debord dit que les autres ne disent pas

---

Bernays parlait de la fabrication des désirs. Gramsci parlait du consentement culturel. Chomsky parlait des filtres médiatiques. Bourdieu parlait de l'habitus.

Debord dit quelque chose de différent — et de complémentaire.

Il dit que la domination n'est plus seulement dans ce qu'on vous fait penser. Elle est dans ce qu'on substitue à votre vie. Dans l'espace entre vous et le réel — un espace de plus en plus large, de plus en plus peuplé d'images, de représentations, de spectacles.

Et dans cet espace, le libre arbitre se perd non pas parce qu'on vous dit quoi vouloir — mais parce que vous n'avez plus le temps, ni l'espace, ni la capacité d'attention pour vouloir quoi que ce soit de vos propres profondeurs.

Le spectacle ne vous ment pas. Il vous occupe. Il occupe tout l'espace où quelque chose d'authentique aurait pu pousser.

C'est son efficacité. Et c'est sa violence.

## Chapitre 7b — La religion et le libre arbitre : le besoin spirituel instrumentalisé

Le 10 octobre 680, sur la plaine de Kerbala — aujourd’hui en Irak —, Hussein ibn Ali, petit-fils du Prophète Mahomet, est massacré avec 72 compagnons par les troupes du calife omeyyade Yazid.

Ce massacre dure depuis 1 345 ans.

Pas physiquement. Symboliquement. Politiquement. Il dure dans les mosquées chiïtes de Téhéran, de Bagdad, de Beyrouth, de Sanaa. Il dure dans les sermons, dans les processions, dans les pleurs rituels de l’Achoura. Il dure dans la haine — entretenue, cultivée, instrumentalisée — entre chiïtes et sunnites qui n’étaient pas nés en 680 et qui mourront en 2024 pour une querelle de succession vieille de quatorze siècles.

C’est ça, la puissance de la religion comme outil de fabrication du consentement.

Elle peut faire durer une blessure pendant un millénaire et demi. Et faire mourir des hommes vivants pour une mort ancienne.

---

### Le besoin réel

---

Commençons par ce qui est vrai — et qui est souvent nié dans les critiques laïques de la religion.

Le besoin spirituel est réel.

L'homme est le seul animal qui sait qu'il va mourir. Cette connaissance — qui surgit vers l'âge de six ou sept ans et ne disparaît plus jamais — est une charge extraordinaire. Elle demande une réponse. Une signification. Un cadre dans lequel la mort n'est pas l'absurdité ultime mais une étape, un passage, un retour à quelque chose de plus grand.

Les religions ont répondu à ce besoin pendant des dizaines de millénaires. Avant l'écriture, avant les États, avant les philosophies — il y avait déjà des rites funéraires, des croyances en une continuité au-delà de la mort, des pratiques pour donner sens à la souffrance.

Ce besoin ne disparaît pas avec l'éducation ou la prospérité. Les sociétés les plus sécularisées — Scandinavie, Europe de l'Ouest — voient prospérer des formes alternatives de spiritualité, de sens, d'appartenance. Le besoin migre. Il ne s'éteint pas.

La critique honnête de la religion ne commence pas par nier ce besoin. Elle commence par distinguer le besoin — légitime, profond, universel — de l'institution qui prétend le satisfaire. Et par examiner comment cette institution l'instrumentalise.

---

## **L'institution religieuse comme machine à consentement**

---

Saint Paul, épître aux Romains, chapitre 13 :

*“Que tout homme soit soumis aux autorités qui le gouvernent, car il n'y a pas d'autorité qui ne vienne de Dieu. Celui qui s'oppose à l'autorité résiste à l'ordre établi par Dieu.”*

Ce verset a servi pendant dix-sept siècles à légitimer des monarchies absolues, des empires coloniaux, des régimes esclavagistes. Il a été cité par des évêques pour justifier la soumission des serfs, par des prêtres pour consoler des esclaves, par des cardinaux pour bénir des conquêtes.

Ce n'est pas une déformation du christianisme. C'est une tension constitutive. Le même texte qui contient le Sermon sur la Montagne — *“Heureux les pauvres en esprit”, “Aimez vos ennemis”* — contient aussi l'injonction à se soumettre aux autorités comme à Dieu même.

Les institutions religieuses ont résolu cette tension dans le sens du pouvoir. Presque toujours. Avec quelques exceptions remarquables — sur lesquelles nous reviendrons.

Le mécanisme est identique à celui que Gramsci décrit pour la culture : l'institution produit un sens commun qui rend l'ordre établi légitime, naturel, voulu par Dieu. Elle sanctifie la hiérarchie. Elle transforme la soumission en vertu. Elle menace de sanctions divines — dans cette vie ou dans l'autre — ceux qui contestent.

Et elle le fait avec une efficacité que les États séculiers n'ont jamais atteinte. Parce que la sanction de l'État, c'est la prison ou la mort. La sanction de Dieu, c'est l'éternité.

---

## **Chiites contre sunnites : la blessure de 680 comme arme de 2024**

---

Revenons à Kerbala.

La division entre chiites et sunnites n'est pas, à l'origine, théologique. Elle est politique. Elle porte sur une question de succession : qui devait hériter du pouvoir après la mort du Prophète en 632 ? Les sunnites ont reconnu Abou Bakr — le beau-père du Prophète. Les chiites revendiquaient Ali — son cousin et gendre.

Ali a fini assassiné. Son fils Hussein a été massacré à Kerbala. Ces traumatismes fondateurs ont produit une théologie de la souffrance, du martyr, de l'injustice — profondément ancrée dans la conscience chiite.

Quatorze siècles plus tard, ce traumatisme est toujours vivant. Pas spontanément — cultivé. Entretenu. Réactivé régulièrement par des institutions religieuses et des États qui ont intérêt à sa perpétuation.

L'Arabie Saoudite — monarchie absolue wahhabite, sunnite rigoriste — et l'Iran — théocratie chiite — se livrent une guerre d'influence régionale sur plusieurs décennies. Pas une guerre théologique. Une guerre géopolitique pour le contrôle du Moyen-Orient, de ses ressources pétrolières, de ses routes commerciales, de ses populations.

Mais cette guerre géopolitique se mène sous couverture religieuse.

Au Yémen : les Houthis chiites, soutenus par l'Iran, contre la coalition menée par l'Arabie Saoudite. 377 000 morts — dont la majorité de faim et de maladie, enfants yéménites que ni Téhéran ni Riyad ne pleurent. Ils sont morts pour une querelle de succession du VIIe siècle — et pour du pétrole et de l'influence du XXIe.

En Irak : après 2003, le démantèlement de l'État irakien — majoritairement sunnite sous Saddam — a libéré des tensions chiites-sunnites soigneusement attisées par des acteurs régionaux et internationaux. Des centaines de milliers de morts. Des millions de déplacés.

En Syrie : Assad — alaouite, branche du chiisme — soutenu par l'Iran et le Hezbollah libanais chiite. Rébellion en partie financée par des pétromonarchies sunnites du Golfe. La population syrienne — majoritairement sunnite — a payé le prix. 500 000 morts. 6 millions de réfugiés.

---

## Le croyant qui consent

---

Ce qui est remarquable — et vertigineux — c'est que les combattants yéménites, irakiens, syriens qui meurent dans ces conflits y vont souvent sincèrement. Ils ne se battent pas comme des mercenaires. Ils se battent comme des croyants.

Pour Hussein. Pour Kerbala. Pour défendre la vraie foi contre les hérétiques.

Leur consentement est réel. Leur foi est réelle. Leur sacrifice est réel.

Et les intérêts qu'ils servent — ceux de Téhéran, de Riyad, de Washington qui orchestre en arrière-plan — ne sont pas les leurs.

C'est le mécanisme de fabrication du consentement dans sa forme la plus pure. La blessure identitaire est réelle — elle a quatorze siècles. La foi est réelle. La communauté est réelle. Et tout cela est capturé, instrumentalisé, orienté vers des objectifs géopolitiques que le croyant ne voit pas.

Il consent. Librement. Sincèrement. Au nom de Dieu.

Et il meurt pour des intérêts qui n'ont rien à voir avec Dieu.

---

## La résistance intérieure

---

Ce serait une erreur de conclure que la religion n'est que cela.

Les grandes traditions religieuses ont toujours contenu, en leur sein, des courants de résistance à leur propre instrumentalisation.

Les mystiques chrétiens — Maître Eckhart, Jean de la Croix, Thérèse d'Avila — ont cherché une relation directe à Dieu qui court-circuite l'institution ecclésiastique. Ils ont souvent été persécutés par cette même institution.

Les soufis de l'islam — Rumi, Al-Hallaj, Ibn Arabi — ont développé une spiritualité intérieure, contemplative, universaliste, qui transcende les divisions confessionnelles. Al-Hallaj a été crucifié en 922 pour avoir dit "*Je suis la Vérité*" — une affirmation mystique que l'institution a lue comme de l'hérésie politique.

Les théologiens de la libération — Gustavo Gutiérrez en Amérique latine, Oscar Romero au Salvador — ont retourné l'Évangile contre les structures d'oppression que l'Église avait souvent légitimées. Romero a été assassiné pendant la messe en 1980, par des escadrons de la mort liés aux élites salvadoriennes que l'Église institutionnelle n'avait pas voulu contrarier.

Ces courants disent quelque chose d'important : la foi authentique — celle qui cherche réellement la vérité, la justice, la relation à l'absolu — est subversive. Elle résiste à sa propre instrumentalisation. Elle refuse que Dieu soit réduit à un outil de contrôle social.

Et c'est précisément pourquoi les institutions les ont si souvent persécutés.

---

## La religion comme miroir

---

La religion fait à grande échelle ce que les algorithmes font aujourd'hui : elle crée une identité, une communauté, un cadre de sens — et elle lie ces éléments à des comportements précis, à des allégeances précises, à des ennemis précis.

La différence avec les algorithmes est que la religion opère sur des millénaires. Elle a un temps de formation des identités incomparablement plus long — et donc une profondeur incomparablement plus grande.

Déraciner une identité religieuse est plus difficile que sortir d'une bulle de filtre. Parce qu'elle est ancrée dans l'enfance, dans la famille, dans les rites de passage, dans la mort et le deuil. Parce qu'elle répond à des besoins que les algorithmes ne peuvent pas satisfaire.

Mais le mécanisme est le même : une identité construite, une communauté réelle, des ennemis désignés, un consentement produit.

Et la question est la même : dans quelle mesure croyez-vous ce que vous croyez parce que c'est ce que vous avez cherché et trouvé — ou parce que c'est ce dans quoi vous êtes né, ce qu'on vous a enseigné avant que vous puissiez questionner, ce dont votre communauté dépend pour rester unie ?

Cette question n'est pas une attaque contre la foi. C'est la condition de toute foi adulte.

La foi qui ne s'est pas interrogée elle-même n'est pas de la foi. C'est de l'habitue.

---

## Ce que les grandes religions disent du libre arbitre

---

Il y a une ironie remarquable dans le fait que les grandes traditions religieuses ont toutes, à un moment ou un autre, formulé la question du libre arbitre — et souvent affirmé son importance.

Le christianisme a débattu pendant des siècles entre grâce divine et libre arbitre. Saint Augustin, Pélagie, Calvin, Érasme — le débat est théologiquement central.

L'islam affirme le *qadar* — la prédestination divine — tout en affirmant la responsabilité humaine. Tension irrésolue, débat vivant depuis quatorze siècles.

Le bouddhisme place l'intention consciente au cœur de l'éthique. Le karma n'est pas le destin — c'est la conséquence des actes volontaires. La pratique bouddhiste est précisément l'entraînement à la conscience — à voir ses conditionnements pour ne pas y être esclave.

Ces traditions ont intuitivement compris ce que ce livre essaie de démontrer : que quelque chose en l'homme aspire à ne pas être simplement déterminé. Que le libre arbitre — même partiel, même difficile — est ce qui constitue l'humain en tant que tel.

Elles ont posé la bonne question.

Leurs institutions en ont souvent trahi la réponse.

## Chapitre 7c — Consentir à mourir : le soldat et la machine

Il y a une question que trente-trois ans de service militaire n'ont pas résolue.

Comment peut-on accepter de mourir pour des intérêts qui ne sont pas les siens ?

Ce n'est pas une question de philosophe. C'est la question d'un homme qui a passé trente-trois ans à l'intérieur de la machine militaire — pas sur les champs de bataille, mais dans les rouages de l'institution elle-même. Qui a vu comment les ordres descendent. Comment les décisions se prennent. Comment des hommes intelligents, honnêtes, compétents finissent par ne plus poser certaines questions.

Et qui se demande encore, au bout de trente-trois ans : comment ça fonctionne ?

La réponse n'est pas dans les combats. Elle est dans la machine.

---

### Ce que la machine fait avant le combat

---

L'instruction militaire est souvent décrite comme un entraînement physique et technique. C'est vrai — mais c'est secondaire.

Ce que l'instruction fait en premier, c'est reconstruire une identité.

Elle démantèle d'abord l'individu civil. Les vêtements — tout le monde en uniforme, plus de signes distinctifs. Les cheveux — rasés. Le nom — remplacé par un grade, une fonction. Le rythme — imposé de l'extérieur, plus d'autonomie temporelle. Le corps lui-même est repris, redressé, standardisé.

Puis elle reconstruit. Le groupe. La discipline partagée. Les rituels — le salut, la cérémonie des couleurs, la marche au pas. Un langage commun. Une hiérarchie limpide. Un sentiment d'appartenance à quelque chose qui dépasse l'individu.

À la fin de ce processus, le soldat n'est plus simplement quelqu'un qui a choisi un métier. Il est quelqu'un dont l'identité profonde est militaire. Remettre en question cette identité — contester un ordre, douter de la mission, questionner l'institution — n'est plus une décision rationnelle. C'est une attaque contre soi-même.

Ce n'est pas de la manipulation grossière. C'est de la construction identitaire — la même que produit la religion, la même que produit toute institution qui demande un engagement total. Elle répond à un besoin réel : appartenir, avoir une place, compter.

Mais elle produit aussi — mécaniquement — un consentement qui précède la raison.

---

## La machine vue de l'intérieur

---

Il y a quelque chose que seul celui qui a passé des décennies dans une institution militaire peut voir clairement.

La conformité ne s'obtient pas par la peur. Pas à long terme. Pas dans une armée professionnelle.

Elle s'obtient par quelque chose de plus subtil : la normalisation progressive de ce qui ne se questionne pas.

Chaque institution a ses questions non posées. Ses évidences. Ses angles morts collectifs. Dans la machine militaire, ces zones d'ombre sont structurelles. La hiérarchie n'a pas besoin d'interdire les questions — elle les rend simplement impensables dans le cadre quotidien du travail.

On ne demande pas pourquoi on est déployé ici plutôt que là. On ne demande pas au profit de quels intérêts cette opération a été décidée. On ne demande pas si les raisons officielles correspondent aux raisons réelles.

On exécute. Non pas parce qu'on a peur des conséquences du questionnement. Mais parce que le questionnement est hors cadre. Il ne correspond pas à la culture de l'institution. Il signalerait une défaillance — un manque de confiance dans la chaîne, une fragilité dans l'engagement.

Et l'homme qui a construit son identité autour de cette institution ne peut pas se permettre cette fragilité.

---

## L'obéissance comme vertu

---

Dans la machine militaire, l'obéissance n'est pas présentée comme une contrainte. Elle est présentée — et vécue — comme une vertu.

La discipline. La loyauté. Le sens du devoir. La fiabilité. Ces qualités sont réelles. Elles ont une valeur opérationnelle évidente — une unité qui questionne chaque ordre dans le feu de l'action est une unité morte.

Mais ces vertus opérationnelles deviennent, hors du champ de bataille, des instruments de capture du consentement.

L'homme discipliné obéit. L'homme loyal ne trahit pas l'institution qui lui a tout donné. L'homme de devoir ne se dérobe pas. L'homme fiable ne pose pas de questions qui déstabilisent.

Ces vertus — forgées pour des raisons légitimes — sont capturées et retournées. Elles deviennent les raisons pour lesquelles un homme intelligent, expérimenté, qui commence à voir les contradictions, continue quand même. Continue à servir une machine dont il perçoit les zones d'ombre. Continue à taire les questions qui l'habitent.

Parce que questionner serait trahir. Et la trahison est la pire chose qu'un homme de l'institution puisse faire.

---

## Ce que trente-trois ans permettent de voir

---

Trente-trois ans dans la machine, c'est voir plusieurs cycles complets.

Les décisions prises en haut — transformées en ordres, transmises, exécutées. Les résultats — parfois conformes aux intentions, souvent non. Les raisons officielles qui ne correspondent pas tout à fait aux raisons réelles. Les opérations dont on comprend, avec le recul, qu'elles servaient des intérêts que personne n'avait nommés clairement.

C'est voir des hommes jeunes arriver pleins d'idéal et se mouler progressivement dans le cadre. Perdre — ou ranger soigneusement — la part d'eux qui questionnait. Devenir efficaces, compétents, fiables. Et un peu moins eux-mêmes.

C'est voir aussi les rares qui résistaient — qui maintenaient une distance intérieure, une capacité à s'étonner, à trouver étrange ce que tout le monde trouvait normal. Ceux-là n'avançaient généralement pas aussi vite. L'institution récompense la conformité. Elle tolère la compétence critique — mais jusqu'à un certain point seulement.

---

## Ceux qui décident et ceux qui obéissent

---

La dissymétrie la plus profonde n'est pas entre ceux qui meurent et ceux qui décident — même si elle est réelle et scandaleuse.

Elle est entre ceux qui comprennent les raisons réelles des décisions et ceux qui en portent les conséquences.

Dick Cheney — Vice-Président des États-Unis, architecte de la guerre en Irak. Cinq sursis pendant le Vietnam. Sa réponse quand on lui a demandé pourquoi il n'avait pas servi : *"I had other priorities."* J'avais d'autres priorités. Cet homme a envoyé 4 598 soldats américains mourir dans une guerre dont il savait — les documents déclassifiés le confirment — que les raisons officielles étaient construites.

Il connaissait les raisons réelles. Les soldats connaissaient les raisons officielles.

Ce n'est pas une exception. C'est une constante historique. Les guerres sont décidées par des hommes qui savent ce qu'elles servent réellement. Elles sont faites par des hommes à qui on dit ce qu'elles sont censées servir. L'écart entre les deux est l'espace dans lequel le consentement est fabriqué.

---

## **Normandie : le sacrifice et ce qu'il a également servi**

---

Le 6 juin 1944, des dizaines de milliers de jeunes hommes ont débarqué sous les balles. Des Américains, des Britanniques, des Canadiens. Des Français libres. La plupart avaient vingt ans. La plupart avaient peur. La plupart sont quand même sortis des péniches.

Leur sacrifice est réel. Ce qu'ils ont arrêté — un régime d'extermination — mérite le respect le plus absolu.

Mais ce que ce sacrifice a également servi — l'hégémonie américaine en Europe, le système de Bretton Woods, le dollar comme monnaie mondiale, les bases OTAN, le marché européen comme débouché — ces jeunes hommes ne l'avaient pas choisi. Ils ne le savaient pas. Ils mouraient pour leurs camarades, pour leurs familles, pour une idée de la liberté qu'on leur avait appris à aimer.

Les intérêts géopolitiques et économiques qui ont bénéficié de leur mort ont été construits après coup — par d'autres, dans des bureaux, lors de conférences auxquelles les soldats n'ont pas été invités.

Ce n'est pas les souiller que de le dire. C'est leur rendre justice — en nommant ce qui a capturé leur sacrifice.

---

## La question sans réponse simple

---

Comment peut-on accepter de mourir pour des intérêts qui ne sont pas les siens ?

La réponse honnête est qu'on ne le fait pas vraiment consciemment. On accepte de servir une institution qui a reconstruit votre identité depuis l'intérieur. On accepte de taire des questions que le cadre rend impensables. On accepte une version des raisons — les raisons officielles — parce que personne ne vous a donné accès aux vraies.

Et quand, au bout de trente-trois ans, la distance s'installe — quand on commence à voir les angles morts, à reconnaître les questions qu'on n'a pas posées, à percevoir l'écart entre ce qu'on disait servir et ce qu'on a peut-être servi — c'est inconfortable.

Mais cette inconfort-là — cette capacité à poser la question enfin, à ne pas se satisfaire des réponses officielles — c'est précisément ce que ce livre appelle le libre arbitre.

Pas héroïque. Pas spectaculaire. Souvent tardif.

Mais réel.

Le fait que la question soit posée prouve que la machine n'a pas tout pris.

Et c'est, peut-être, l'essentiel.

# Chapitre 7d — Covid : le consentement fabriqué en temps réel

En mars 2020, quelque chose d'extraordinaire s'est produit.

En l'espace de quelques semaines, des milliards de personnes dans des dizaines de pays ont accepté de rester confinées chez elles. De fermer leurs commerces. De ne pas voir leurs parents mourants. D'empêcher leurs enfants d'aller à l'école. De porter un masque dans la rue. De présenter un certificat médical pour entrer dans un restaurant.

Des restrictions d'une ampleur sans précédent en temps de paix. Acceptées — dans leur grande majorité — sans résistance significative.

C'est fascinant. Pas parce que les mesures étaient forcément injustifiées. Mais parce que la vitesse et l'étendue du consentement constituent un cas d'étude unique sur les mécanismes de fabrication du consentement en démocratie.

Jamais dans l'histoire moderne on n'avait pu observer, en temps réel, tous ces mécanismes fonctionner simultanément. Et jamais on n'avait pu en voir aussi clairement les limites — et les dérives.

---

## Le mécanisme de la peur

---

La peur est le levier le plus puissant de la fabrication du consentement. Plus puissant que l'intérêt. Plus puissant que la raison. Plus rapide que tout.

La peur active le système 1 de Kahneman — la réaction immédiate, viscérale, préreflexive. Elle court-circuite le système 2 — la pensée lente, délibérée, critique. Dans un état de peur intense, l'individu cherche instinctivement la protection de l'autorité. Il accepte des contraintes qu'il refuserait en temps ordinaire.

C'est une réaction évolutive normale. Face à un prédateur, il faut obéir au chef du groupe, pas délibérer.

Les gouvernements le savent. Les communicants le savent. Bernays le savait en 1928.

La communication officielle autour du Covid a été, dans de nombreux pays, délibérément construite pour maintenir un niveau de peur élevé. Non pas pour mentir sur la dangerosité du virus — qui était réelle. Mais pour empêcher toute mise en perspective, tout questionnement sur les mesures, toute comparaison avec d'autres risques de santé publique.

En mars 2020, des conseillers en communication du gouvernement britannique ont rédigé un document interne — depuis rendu public — recommandant d'“augmenter le sentiment de menace personnelle” dans la population pour obtenir l'adhésion aux mesures. Le mot utilisé était “persuasion”.

Ce n'est pas de la conspiration. C'est de la gestion de crise telle qu'elle est enseignée dans les écoles de communication institutionnelle.

Mais c'est aussi de la fabrication du consentement.

---

## L'expert autorisé et l'expert disqualifié

---

Dans les premiers mois de 2020, quelque chose d'inhabituel s'est produit dans l'espace public.

Des scientifiques — virologues, épidémiologistes, biostatisticiens — qui contestaient certains aspects de la narrative officielle ont été systématiquement disqualifiés. Pas réfutés — disqualifiés.

John Ioannidis — professeur à Stanford, l’un des épidémiologistes les plus cités au monde, spécialiste des biais dans la recherche médicale — publie en mars 2020 une tribune dans *STAT News* où il soulève des questions légitimes sur la fiabilité des données initiales. Il est immédiatement attaqué. Pas sur ses arguments — sur son financement supposé, ses motivations, son “manque de prudence”.

La Déclaration de Great Barrington — signée en octobre 2020 par trois épidémiologistes de Harvard, Stanford et Oxford — propose une approche alternative : protection ciblée des personnes vulnérables plutôt que confinements généraux. En quelques jours, les signataires sont traités de “fringe scientists” par le directeur du NIH américain Francis Collins — dans un email privé rendu public par la suite. L’objectif explicite, selon Collins lui-même : “une démolition rapide”.

Pas un débat scientifique. Une démolition.

Ce mécanisme — l’expert autorisé versus l’expert disqualifié — est exactement le troisième filtre de Chomsky : les sources officielles ont accès au microphone, les sources alternatives sont marginalisées. Non pas parce qu’elles ont tort, mais parce qu’elles divergent du cadre.

---

## Le masque comme signe tribal

---

À partir du printemps 2020, le masque a cessé d’être un outil sanitaire pour devenir un signe d’appartenance morale.

Le porter signalait : je suis responsable, solidaire, raisonnable. Je respecte les autres. Je crois la science.

Ne pas le porter signalait : je suis égoïste, complotiste, dangereux. Je mets les autres en danger. Je ne crois pas la science.

Cette bascule — d'un outil de santé publique à un marqueur identitaire — s'est produite très rapidement. Et une fois produite, elle a rendu le débat scientifique sur l'efficacité réelle des masques dans différents contextes quasi impossible.

Questionner l'efficacité du masque n'était plus une question sanitaire. C'était signaler une appartenance à la mauvaise tribu.

Les données sur l'efficacité des masques chirurgicaux ou en tissu en milieu non médical étaient — et restent — très débattues dans la littérature scientifique. La revue Cochrane — la plus rigoureuse dans les synthèses de preuves médicales — a publié en 2023 une méta-analyse concluant que les preuves d'efficacité des masques en milieu communautaire restaient faibles.

Cette conclusion n'a pas eu droit au même traitement médiatique que les affirmations initiales sur l'efficacité des masques. Parce que les affirmations initiales avaient été transformées en identité. Et contester une identité, ce n'est plus de la science — c'est de la politique.

---

## **Les plateformes comme bras armé de la narrative officielle**

---

En 2020-2021, pour la première fois dans leur histoire, les grandes plateformes numériques ont ouvertement censuré des contenus médicaux.

YouTube a supprimé des vidéos contenant des affirmations “contraires aux recommandations de l'OMS”. Facebook a supprimé des posts sur l'origine potentielle du virus en laboratoire — une hypothèse qui, deux ans plus tard, est considérée comme plausible par le FBI, le Département de l'Énergie américain et plusieurs scientifiques indépendants.

Twitter a suspendu des comptes de médecins qui partageaient des études sur des traitements alternatifs.

La définition de la “désinformation” médicale était déterminée par les agences de santé officielles. Les agences de santé officielles avaient des relations étroites — financières et institutionnelles — avec l’industrie pharmaceutique.

Ce n’est pas une théorie complotiste. C’est une structure de conflits d’intérêts documentée. Le directeur général de l’OMS était soutenu par des fondations dont le principal donateur privé était — et reste — Bill Gates, actionnaire important de l’industrie pharmaceutique. Le CDC américain reçoit une part significative de son financement de l’industrie qu’il est censé réguler.

Ces conflits d’intérêts ne prouvent pas que les recommandations officielles étaient fausses. Ils prouvent que la présentation de ces recommandations comme “la Science” — neutre, objective, sans agenda — était elle-même une construction.

---

## Les intérêts qui ne se nommaient pas

---

Derrière la gestion du Covid, des intérêts considérables opéraient sans être nommés.

Pfizer et Moderna ont généré ensemble plus de 50 milliards de dollars de revenus en 2021 — la plus grande création de valeur actionnariale de l’histoire de l’industrie pharmaceutique en une seule année.

Ces vaccins avaient été développés avec des financements publics massifs — Operation Warp Speed aux États-Unis, programmes équivalents en Europe. Les contribuables avaient financé la recherche. Les entreprises avaient gardé les brevets et les profits.

Les contrats signés entre les gouvernements et les laboratoires ont été massivement censurés — noircis dans les versions rendues publiques — au nom de la confidentialité commerciale. Des parlementaires européens ont dénoncé publiquement ne pas avoir accès aux termes des contrats qu'ils étaient censés superviser.

La question n'est pas de savoir si les vaccins étaient utiles ou non. La question est : pourquoi les termes de contrats signés avec de l'argent public étaient-ils secrets ? Pourquoi les données brutes des essais cliniques — réclamées par des chercheurs indépendants — ont-elles mis des années à être partiellement communiquées ? Pourquoi la question de l'origine du virus a-t-elle été activement découragée pendant deux ans avant d'être partiellement réhabilitée ?

Ces questions étaient légitimes en 2020. Elles l'étaient encore plus en 2021. Elles ont été traitées comme de la désinformation dangereuse.

---

## La fabrique du consentement à nu

---

Ce qui rend le Covid si précieux comme cas d'étude, c'est la vitesse.

Les mécanismes que Bernays décrivait en 1928, que Gramsci théorisait dans les années 1930, que Chomsky documentait en 1988 — on les a vus fonctionner en quelques semaines. En direct. Sur des milliards de personnes.

La peur comme levier initial. L'expert autorisé comme source unique. La disqualification de l'hétérodoxie. Le marqueur identitaire — le masque — qui transforme un débat sanitaire en appartenance tribale. Les plateformes comme amplificateurs de la narrative officielle. Les intérêts économiques invisibilisés derrière le discours de santé publique.

Et — élément le plus révélateur — la rapidité avec laquelle ceux qui questionnaient ont été traités. Pas réfutés. Traités. Qualifiés. Assignés à une catégorie — complotiste, dangereux, irresponsable — qui fermait la discussion avant qu'elle commence.

Le filtre de disqualification de Chomsky à la vitesse de l'algorithme.

---

## Ce que ça dit de nous

---

La plupart des gens qui ont consenti aux mesures Covid l'ont fait de bonne foi. Ils avaient peur — une peur réelle, légitime, face à une menace inconnue. Ils faisaient confiance aux institutions. Ils ne voulaient pas mettre en danger leurs proches.

Ce consentement n'était pas stupide. Il était humain.

Ce qui est inquiétant n'est pas que des millions de gens aient consenti. C'est la vitesse à laquelle des mécanismes de contrôle extraordinaires — confinements, passeports vaccinaux, censure médicale, pression sociale massive — ont été acceptés. Et la difficulté à en faire le bilan honnête après coup, parce que ce bilan implique de reconnaître qu'on a peut-être consenti à des choses dont les justifications étaient moins solides qu'on ne le croyait.

Reconnaître ça n'est pas remettre en cause la réalité du virus. C'est reconnaître que la gestion de la crise a servi des intérêts multiples — certains sanitaires, d'autres économiques et politiques — et que le consentement qu'on nous demandait n'était pas aussi simple que "suivre la science".

Être "indigeste" — maintenir une distance critique, poser des questions qu'on n'était pas censé poser, résister à la pression identitaire du masque comme signal moral — ce n'était pas de l'irresponsabilité.

C'était du libre arbitre.

Difficile. Socialement coûteux. Souvent solitaire.

Mais réel.

---

## La stratégie du choc : le prétexte suivant

---

En 2007, la journaliste canadienne Naomi Klein publie *La Stratégie du choc*. Sa thèse est simple et documentée sur cinquante ans d'histoire.

Les grandes transformations politiques et économiques qui n'auraient jamais été acceptées en temps ordinaire passent dans les périodes de choc collectif — guerre, catastrophe naturelle, crise économique, pandémie. La population est désorientée, apeurée, suspendue dans l'instant. Elle consent à des choses qu'elle refuserait dans l'état normal de ses facultés.

Klein appelle ça le *disaster capitalism* — le capitalisme du désastre. Pas une théorie complotiste. Une observation empirique sur la mécanique du pouvoir en situation de crise.

Le Covid en a fourni la démonstration la plus massive de l'histoire.

La question n'est pas de savoir si le prochain choc sera réel ou fabriqué. Les chocs réels existent — et ils sont tout aussi exploitables que les fabriqués. La crise pétrolière à venir — l'épuisement des réserves, la volatilité des prix, la dépendance énergétique des économies occidentales — est réelle. Elle produira des tensions réelles.

Et elle fournira un prétexte réel.

Des restrictions de déplacement “pour l'énergie”. Des limitations de consommation “pour la planète”. Des contrôles renforcés “pour la sécurité”. Des mesures d'urgence “temporaires” — comme toutes les mesures d'urgence qui ont tendance à devenir permanentes.

Le masque sanitaire sera remplacé par autre chose — un geste, un comportement, un choix de consommation — qui deviendra marqueur d'appartenance morale. Ceux qui questionnent seront climatosceptiques, ou égoïstes, ou dangereux. Le mécanisme ne changera pas. Seul le prétexte change.

Ce n'est pas du fatalisme. C'est de la reconnaissance de schémas.

Et reconnaître un schéma — nommer le mécanisme avant qu'il opère — est la seule défense réelle contre lui.

Pas la résistance aveugle à toute mesure collective. Pas le refus de toute autorité sanitaire ou environnementale. Mais la capacité à distinguer : quelle part de cette mesure répond à un problème réel ? Quelle part sert des intérêts qui ne sont pas les miens ? Qui en bénéficie ? Qui décide ? Sur quelle base ?

Ces questions ne sont pas dangereuses. Elles sont la condition minimale d'un citoyen qui n'a pas renoncé à son libre arbitre.

Elles sont ce que la machine — quelle que soit sa forme — ne veut pas qu'on pose.

## Chapitre 7e — L'alimentation : le consentement dans le corps

Il existe une forme de consentement plus intime que toutes les autres.

Pas ce que vous pensez. Pas ce que vous achetez. Pas même ce que vous croyez.

Ce que vous mangez.

Ce qui entre dans votre corps. Ce qui vous nourrit — ou ce qui vous détruit progressivement, sans que vous le sachiez, en vous faisant croire que vous choisissez librement.

L'industrie agro-alimentaire a appliqué les techniques de Bernays au corps humain avec une précision que l'industrie publicitaire ordinaire n'a jamais atteinte. Elle n'a pas seulement fabriqué vos désirs. Elle a fabriqué vos addictions.

---

### Le sucre : le complot le mieux documenté

---

En 1965, l'industrie sucrière américaine — représentée par la Sugar Research Foundation — finance une série d'études scientifiques à Harvard.

L'objectif : démontrer que les graisses saturées sont la cause principale des maladies cardiovasculaires. Et détourner l'attention du sucre.

Les chercheurs de Harvard — dont certains siègent au comité éditorial du *New England Journal of Medicine* — publient des études orientées dans ce sens. Ils sont payés par l'industrie sucrière. Ce conflit d'intérêts n'est pas

déclaré. Il ne sera découvert et rendu public que cinquante ans plus tard, en 2016, quand des chercheurs de l'Université de Californie déclassifient les archives de la Sugar Research Foundation.

Entre-temps, les recommandations nutritionnelles officielles des gouvernements occidentaux — fondées en partie sur ces études — ont diabolisé les graisses et ignoré le sucre pendant des décennies. Les industriels ont reformulé leurs produits : moins de gras, plus de sucre. Les rayons des supermarchés se sont remplis de produits “allégés” — et ultra-sucrés.

L'épidémie d'obésité, de diabète de type 2, de maladies métaboliques qui a suivi est documentée. Elle est en partie le produit direct d'une manipulation scientifique financée par l'industrie.

Ce n'est pas une théorie complotiste. C'est de l'histoire. Publiée dans *JAMA Internal Medicine* en 2016. Sourcedée sur des documents primaires.

---

## La dépendance conçue en laboratoire

---

Dans les années 1990, les grandes entreprises agro-alimentaires — Nestlé, Coca-Cola, PepsiCo, Kraft, General Foods — ont recruté des neuroscientifiques.

Pas pour améliorer la nutrition. Pour trouver le “bliss point” — le point de félicité. Le niveau précis de sucre, de sel et de gras qui maximise le plaisir et déclenche la compulsion à continuer à manger.

Michael Moss a documenté ce processus dans *Salt Sugar Fat* (2013), après avoir eu accès à des documents internes et à des entretiens avec d'anciens chercheurs de l'industrie.

Ce qu'il a trouvé est saisissant.

Des équipes entières de scientifiques travaillaient à optimiser les produits non pour la valeur nutritive, mais pour la réponse neurochimique. La texture qui déclenche le maximum de dopamine. La concentration de sucre qui crée la dépendance sans dépasser le seuil de satiété. La densité calorique qui trompe les signaux naturels de satiété du cerveau.

Ces techniques ne sont pas différentes de celles qu'utilisent les fabricants de jeux de hasard pour maintenir les joueurs à la machine à sous. Ou les plateformes numériques pour maximiser le temps passé.

Le principe est identique : identifier et exploiter les vulnérabilités neurochimiques de l'être humain. Créer une réponse qui contourne les mécanismes naturels de régulation.

La différence : l'industrie alimentaire opère sur votre corps directement, quotidiennement, dès l'enfance.

---

## **L'enfant comme cible prioritaire**

---

Les stratégies marketing de l'industrie agro-alimentaire ciblent les enfants de façon documentée et délibérée.

Les céréales sucrées au niveau des yeux des enfants dans les rayons. Les personnages animés sur les emballages. Les publicités pendant les émissions pour enfants. Les partenariats avec les écoles — distributeurs de sodas, sponsoring de cantines.

La raison est simple et cynique : les habitudes alimentaires se forment dans l'enfance. Un enfant qu'on habitue à des saveurs ultra-sucrées, ultra-salées, ultra-transformées développe une préférence neurologique pour ces saveurs. Une préférence qui dure à l'âge adulte.

C'est de l'ingénierie du consommateur à long terme. Créer, dès les premières années de vie, les réflexes gustatifs qui généreront des décennies de revenus.

Les parents qui essaient de nourrir leurs enfants différemment font face à une pression industrielle et sociale massive. Les enfants dont les camarades mangent tous des produits ultra-transformés subissent une pression d'appartenance — le même mécanisme identitaire que pour les marques de vêtements ou de téléphones.

Résister à cette pression demande une conscience, une énergie et souvent des ressources économiques que tous les parents n'ont pas.

---

## La désertification alimentaire

---

Dans les quartiers populaires des grandes villes — américaines, mais aussi européennes — il est souvent plus difficile et plus cher de trouver des aliments frais de qualité que des produits ultra-transformés.

Ce n'est pas un hasard. C'est une structure économique.

Les grandes surfaces s'installent là où le pouvoir d'achat est élevé. Les fast-foods et les épiceries de quartier remplies de produits transformés occupent les zones défavorisées. Les aliments frais sont plus chers à l'achat, plus fragiles, moins pratiques pour des gens dont le temps est compté.

L'alimentation saine est devenue un marqueur de classe sociale. Un privilège.

Et les populations les plus pauvres — celles qui subissent le plus l'ensemble des mécanismes décrits dans ce livre — sont aussi celles qui ont le moins accès à une alimentation qui préserve leur santé. Qui développent le plus de maladies chroniques. Qui coûtent le plus cher aux systèmes de santé. Dont les enfants ont les résultats scolaires les plus faibles, en partie pour des raisons nutritionnelles documentées.

La malnutrition dans les sociétés d'abondance — pas le manque de nourriture, mais la mauvaise nourriture imposée par la structure économique — est l'une des formes les plus invisibles d'injustice sociale.

---

## La science alimentaire comme champ de bataille

---

La recherche nutritionnelle est l'un des champs scientifiques les plus contaminés par les conflits d'intérêts.

Une méta-étude publiée dans *PLOS Medicine* en 2007 a montré que les études nutritionnelles financées par l'industrie alimentaire ont quatre à huit fois plus de chances d'aboutir à des conclusions favorables aux produits du commanditaire que les études indépendantes.

Ce n'est pas nécessairement de la fraude directe. C'est de la sélection. Des questions posées de façon à orienter les réponses. Des données analysées selon les méthodes qui favorisent les conclusions souhaitées. Des résultats défavorables qui ne sont pas publiés.

Le résultat : des décennies de recommandations nutritionnelles officielles qui reflétaient autant les intérêts de l'industrie que les données scientifiques.

Le beurre est mauvais — la margarine est bonne. La margarine contient des acides gras trans — désastreux pour la santé cardiovasculaire. Trente ans plus tard, retournement. Mais les habitudes étaient prises, les réflexes formés, les marchés capturés.

Le chocolat est bon pour la santé — étude financée par Mars. Le jus d'orange prévient les cancers — étude financée par les producteurs d'agrumes. Le lait est indispensable à la solidité des os — recommandation contestée depuis des décennies, maintenue grâce au lobbying intense de l'industrie laitière.

---

## L'alimentation industrielle et le libre arbitre

---

Ce chapitre dit quelque chose de radical.

Dans le domaine alimentaire, le libre arbitre est attaqué avant même que vous soyez en âge de l'exercer.

Vos préférences gustatives ont été formées dans l'enfance — par des produits conçus pour créer des dépendances. Votre accès à une alimentation alternative dépend de votre niveau de revenus et de votre localisation géographique. L'information scientifique sur laquelle vous vous appuyez pour “choisir” a été partiellement orientée par l'industrie. Les signaux naturels de votre corps — la faim, la satiété, l'appétit pour certains nutriments — ont été brouillés par des années de consommation de produits conçus pour les court-circuiter.

Dans ces conditions, “choisir librement” ce qu'on mange est une fiction pour la plupart des gens dans la plupart des contextes.

Ce n'est pas une absolution totale de la responsabilité individuelle. Les choix alimentaires ont une dimension de responsabilité personnelle — et ce livre ne prétend pas le contraire.

Mais situer la responsabilité uniquement sur l'individu — “mangez mieux, c'est votre choix” — sans nommer les structures qui rendent ce choix difficile ou impossible pour des millions de gens, c'est exactement la même violence symbolique que Bourdieu décrivait : faire porter à l'individu le poids d'un problème structurel.

---

## Ce que vous mangez vous gouverne

---

Il existe une dimension de cette question que la biologie a documentée et que la conscience collective n'a pas encore intégrée.

Votre intestin n'est pas un simple tube digestif. C'est un organe neurologique à part entière — parfois appelé le “deuxième cerveau”. Il contient plus de 100 millions de neurones. Il produit 95% de la sérotonine de votre corps. Pas votre cerveau. Votre intestin.

L'axe intestin-cerveau est une autoroute bidirectionnelle. Ce qui se passe dans votre intestin influence directement votre humeur, votre niveau d'anxiété, votre clarté mentale, votre capacité à résister au stress.

Et votre microbiote — les 100 000 milliards de bactéries qui vivent dans votre intestin et qui régulent cet axe — est directement affecté par ce que vous mangez.

Un régime riche en produits ultra-transformés, pauvre en fibres, chargé en sucres raffinés, en émulsifiants, en édulcorants artificiels dégrade le microbiote. Des études publiées dans *Nature* et *Cell* documentent le lien entre alimentation ultra-transformée et dysbiose intestinale — déséquilibre du microbiote. Et entre dysbiose intestinale et dépression, anxiété, brouillard mental, inflammation chronique.

Un individu dont le microbiote est dégradé produit moins de sérotonine. Ressent plus d'anxiété diffuse. A moins de clarté mentale. Résiste moins bien aux stimuli émotionnels.

Et cet individu — anxieux, fatigué, avec un brouillard mental chronique — est exactement la cible idéale pour l'économie de l'attention. Il réagit plus intensément aux contenus alarmants. Il résiste moins aux impulsions d'achat. Il cherche plus désespérément le soulagement dans la dopamine facile — scroll, nourriture réconfortante, achat compulsif.

La boucle est fermée.

L'alimentation industrielle dégrade la santé mentale. La santé mentale dégradée augmente la vulnérabilité à la manipulation. La manipulation pousse vers les comportements — dont l'alimentation industrielle — qui génèrent des revenus.

Ce n'est pas de la paranoïa. C'est de la biologie appliquée à une structure économique.

Et cette boucle commence dans l'assiette.

---

## Ce qu'on peut faire

---

La résistance dans le domaine alimentaire suit la même logique que partout ailleurs dans ce livre.

**Individuelle** : cuisiner depuis des ingrédients bruts — pas des plats préparés, pas des semi-élaborés. Lire les étiquettes. Apprendre à reconnaître les additifs qui court-circuitent la satiété. Retrouver les recettes de famille. Enseigner à ses enfants à cuisiner plutôt qu'à réchauffer.

Ce n'est pas une question de budget — beaucoup de cuisines populaires traditionnelles sont économiques. C'est une question de temps, d'apprentissage, et de résistance à la commodité conçue pour vous rendre dépendant.

**Structurelle** : réguler la publicité alimentaire ciblant les enfants. Taxer les produits ultra-transformés. Subventionner l'accès aux aliments frais dans les zones défavorisées. Exiger la transparence des conflits d'intérêts dans la recherche nutritionnelle. Changer les recommandations officielles quand la science évolue — sans attendre que l'industrie y consente.

Ces politiques existent. Certains pays les ont adoptées partiellement — le Mexique avec sa taxe sodas, certains pays nordiques avec leurs restrictions publicitaires. Elles fonctionnent. Elles sont combattues activement par les lobbies de l'industrie agro-alimentaire.

---

## Le corps comme territoire

---

Ce chapitre dit en dernière instance quelque chose de philosophiquement important.

Votre corps est le territoire le plus intime. Le plus directement vôtre.

Et c'est précisément là — dans ce que vous mangez, dans la façon dont vous nourrissez vos cellules, dans les signaux chimiques qui gouvernent votre humeur, votre énergie, votre clarté mentale — que la machine s'est infiltrée le plus profondément.

Un corps mal nourri est un corps fatigué. Un corps fatigué est un esprit moins lucide. Un esprit moins lucide est une proie plus facile pour tous les autres mécanismes décrits dans ce livre.

Ce n'est pas une coïncidence que les populations les moins bien nourries soient aussi les moins capables de résistance politique. Pas parce qu'elles sont moins intelligentes — mais parce que la malnutrition chronique affecte directement les fonctions cognitives, la capacité d'attention, la résistance au stress.

Reprendre le contrôle de son alimentation — aussi partiel que ce contrôle soit — c'est reprendre le contrôle d'un territoire fondamental.

C'est, peut-être, l'acte de résistance le plus concret qu'un individu ordinaire puisse poser.

Chaque repas cuisiné depuis des ingrédients réels est un petit acte de souveraineté.

Sur son corps. Sur son temps. Sur ce qu'on lui a décidé de lui faire vouloir.

## Chapitre 8 — Cambridge Analytica et le ciblage psychographique

Le 17 mars 2018, *The Guardian* et *The New York Times* publient simultanément une enquête.

87 millions de profils Facebook ont été collectés sans consentement. Analysés. Classifiés selon cinq traits de personnalité. Et utilisés pour diffuser des messages politiques personnalisés pendant la campagne présidentielle américaine de 2016 — et le référendum sur le Brexit.

La société qui a fait ça s'appelle Cambridge Analytica. Elle a été fondée par Steve Bannon — le stratège de Trump — et financée par Robert Mercer — l'un des donateurs républicains les plus importants des États-Unis.

Le scandale a fait la une du monde entier. Cambridge Analytica a fermé quelques semaines après. Facebook a payé une amende de 5 milliards de dollars.

Et les techniques développées par Cambridge Analytica sont aujourd'hui utilisées quotidiennement par des milliers d'acteurs politiques et commerciaux dans le monde entier.

---

### Le modèle OCEAN

---

La psychologie de la personnalité a développé depuis les années 1980 un modèle qui fait consensus dans la recherche académique. Il s'appelle le "Big Five" — ou modèle OCEAN.

Cinq dimensions fondamentales de la personnalité :

**O — Ouverture à l'expérience.** Curiosité intellectuelle, créativité, attrait pour la nouveauté. Les scores élevés : artistes, intellectuels, aventuriers. Les scores bas : conventionnels, pratiques, résistants au changement.

**C — Conscience (Conscientiousness).** Organisation, discipline, fiabilité. Les scores élevés : perfectionnistes, travailleurs, méthodiques. Les scores bas : spontanés, désorganisés, impulsifs.

**E — Extraversion.** Sociabilité, énergie, assertivité. Les scores élevés : communicatifs, enthousiastes, chercheurs de stimulation. Les scores bas : introvertis, réservés, indépendants.

**A — Agréabilité.** Coopération, empathie, confiance. Les scores élevés : altruistes, accommodants, évitant le conflit. Les scores bas : compétitifs, sceptiques, directs.

**N — Névrosisme.** Anxiété, instabilité émotionnelle, réactivité au stress. Les scores élevés : anxieux, irritables, vulnérables. Les scores bas : stables, calmes, résilients.

Ces cinq dimensions permettent de décrire la personnalité avec une précision remarquable. Et — c'est là que ça devient inquiétant — elles sont prédictibles à partir de traces numériques.

---

## **Vous révélez qui vous êtes sans le savoir**

---

En 2013, Michal Kosinski — chercheur à l'Université de Cambridge — publie une étude qui va changer le monde.

À partir des likes Facebook d'un individu — les pages qu'il a aimées, les contenus avec lesquels il a interagi — il est possible de prédire ses scores OCEAN avec une précision supérieure à celle de ses collègues, de ses amis, de ses proches, et souvent à celle qu'il obtient lui-même dans des questionnaires de personnalité.

70 likes suffisent pour vous connaître mieux que vos amis. 150 likes — mieux que vos parents. 300 likes — mieux que votre conjoint.

Ce que vous aimez n'est pas anodin. C'est une carte de votre personnalité. De vos peurs. De vos vulnérabilités. De ce qui vous fait réagir.

Cambridge Analytica a pris cette recherche — et l'a industrialisée.

---

## La personnalisation de la manipulation

---

L'idée n'est pas nouvelle. Les publicitaires ont toujours segmenté leurs audiences. Les hommes de 35-50 ans avec revenus élevés reçoivent une publicité différente des femmes de 18-25 ans en études.

Mais Cambridge Analytica a fait quelque chose de différent.

Pas la segmentation démographique. La segmentation psychographique.

Pas “vous êtes un homme de 45 ans avec un revenu élevé”. Mais “vous êtes quelqu'un avec un score élevé en névrosisme et faible en agréabilité, qui réagit fortement aux menaces perçues pour sa sécurité”.

Et pour cette personne précise, on ne diffuse pas le même message que pour quelqu'un d'ouvert, stable, coopératif.

Pour l'électeur anxieux, sensible aux menaces : un message sur l'immigration et la criminalité. Avec des images sombres, des statistiques alarmantes, un ton urgent.

Pour l'électeur ouvert et curieux : un message sur l'innovation économique et les opportunités. Avec des images lumineuses, un ton positif.

Même candidat. Même élection. Messages radicalement différents — ciblés sur les vulnérabilités psychologiques spécifiques de chaque personne.

---

## Le consentement impossible

---

Ce qui rend Cambridge Analytica différent de la publicité ordinaire n'est pas l'objectif — influencer le comportement. Les publicitaires l'ont toujours fait.

C'est la précision de l'attaque.

La publicité ordinaire s'adresse à des groupes larges. Elle peut être consciente — vous savez que vous regardez une publicité. Vous pouvez résister, évaluer, ignorer.

Le ciblage psychographique s'adresse à vous — à vos vulnérabilités spécifiques, à vos peurs particulières, à vos besoins précis. Il arrive dans votre fil d'actualité mélangé à des contenus de vos amis, à des nouvelles, à des photos de famille. Vous ne savez pas que c'est une publicité politique. Vous ne savez pas que c'est ciblé. Vous ne savez pas que l'émotion que vous ressentez a été calculée pour être produite en vous.

Dans ces conditions, la résistance rationnelle est quasiment impossible.

Vous ne pouvez pas évaluer un message dont vous ne savez pas qu'il est conçu pour contourner votre évaluation.

---

## Ce qui reste de Cambridge Analytica

---

Cambridge Analytica a fermé. Ses dirigeants ont été poursuivis. Facebook a été sanctionné.

Et pourtant.

Les techniques existent. Les données existent. Les outils de ciblage psychographique sont disponibles — légalement, commercialement, pour quiconque a les moyens de les payer.

Chaque grande campagne politique dans le monde développé utilise aujourd'hui des variantes de ces techniques. Chaque grande entreprise de marketing digital les utilise pour vendre des produits.

Cambridge Analytica n'était pas une anomalie. C'était l'avant-garde. Sa fermeture a simplement redistribué ses techniques à des acteurs moins visibles.

---

## La question du consentement

---

Vous avez “consenti” à tout cela. En quelque sens formel.

Quelque part dans les conditions d'utilisation de Facebook — un document de 30 000 mots que personne ne lit — vous avez accepté que vos données soient utilisées à des fins publicitaires. Vous avez cliqué “J'accepte”.

C'est ce que les plateformes appellent le consentement.

C'est ce que Bernays appelait en 1928 “l'ingénierie du consentement” — produire l'apparence d'un accord librement donné dans des conditions qui le rendent impossible.

Un contrat signé sous contrainte n'est pas valide. Un contrat que vous ne comprenez pas n'est pas valide. Un contrat où l'une des parties possède des informations sur vous que vous n'avez pas sur vous-même n'est pas valide.

Et pourtant c'est la fondation juridique sur laquelle repose l'économie de l'attention.

---

Cambridge Analytica a rendu visible quelque chose qui existait déjà et qui continue.

La vraie révolution n'était pas dans les 87 millions de profils volés. Elle était dans la démonstration que la personnalité humaine est modélisable, prédictible, et attaquable avec précision.

Que le libre arbitre — si difficile à exercer dans les meilleures conditions — peut être rendu encore plus difficile par des systèmes qui connaissent vos vulnérabilités mieux que vous.

Et que ces systèmes existent, fonctionnent, et opèrent sur vous en ce moment.

## Chapitre 9 — L'économie de l'attention

En 2017, lors d'une conférence à Stanford, un ancien vice-président de Facebook prend la parole.

Il s'appelle Chamath Palihapitiya. Il a contribué à faire croître Facebook de 750 millions à plus d'un milliard d'utilisateurs.

Il dit ceci :

*“Je pense que nous avons créé des outils qui déchirent le tissu social. Les boucles de rétroaction à court terme dopées à la dopamine que nous avons créées détruisent le fonctionnement de la société. Pas de culpabilité. Je fais du mal au monde. Je ne veux pas que mes enfants utilisent ces produits.”*

Il n'est pas le seul. Sean Parker — premier président de Facebook — a déclaré la même année que les fondateurs de Facebook savaient exactement ce qu'ils faisaient : *“Comment consommons-nous autant de temps et d'attention consciente que possible ?”* Et que la réponse était : exploiter une vulnérabilité de la psychologie humaine.

Ces aveux sont publics. Documentés. Disponibles sur YouTube.

Et pourtant, deux milliards de personnes utilisent Facebook chaque jour.

---

### Ce que votre attention vaut

---

L'économie de l'attention repose sur une équation simple.

Les plateformes numériques sont gratuites pour l'utilisateur. Leur modèle économique est la publicité. Les annonceurs paient pour accéder à l'attention des utilisateurs. Plus l'attention est longue, ciblée et engagée — plus elle vaut cher.

Votre attention est le produit. Vous n'êtes pas le client. Vous êtes la marchandise.

Ce modèle a une conséquence mécanique : l'objectif de toute décision de conception de la plateforme est de maximiser le temps que vous passez dessus. Pas de vous informer. Pas de vous divertir. Pas de vous connecter à des gens qui comptent pour vous. Maximiser le temps. Parce que plus de temps = plus d'attention = plus de revenus publicitaires.

Chaque fonctionnalité, chaque couleur, chaque notification, chaque algorithme a été conçu et testé pour cet objectif unique.

---

## La dopamine comme levier

---

Le cerveau humain possède un système de récompense — un mécanisme évolutif qui l'incite à répéter les comportements utiles à sa survie. Manger, se reproduire, appartenir à un groupe — ces comportements déclenchent une libération de dopamine. Un signal : “c'est bon, refais-le.”

Ce système a été façonné par des millions d'années d'évolution dans un environnement de rareté. La dopamine récompensait les comportements réellement utiles.

Les ingénieurs de Silicon Valley ont trouvé comment déclencher ce système à volonté.

Le like sur une photo. La notification d'un message. Le scroll infini qui révèle de nouveaux contenus. La réponse qui arrive — ou peut-être pas. Le nombre de vues qui monte.

Ces mécanismes sont conçus pour produire exactement la même réponse neurologique que les comportements de survie — mais pour des stimuli sociaux numériques, répétables à l’infini, disponibles 24h/24, optimisés pour créer la dépendance.

Le terme technique utilisé par les ingénieurs eux-mêmes est “variable reward schedule” — récompense à intervalle variable. C’est le mécanisme des machines à sous. Vous ne savez pas quand la récompense viendra. C’est précisément ça qui crée la dépendance — pas la récompense elle-même, mais son imprévisibilité.

Chaque fois que vous vérifiez votre téléphone, vous tirez le levier d’une machine à sous.

---

## L’ingénierie de la colère

---

L’optimisation pour l’engagement a produit un résultat que les ingénieurs ont découvert rapidement — et dont ils ont tardé à révéler l’existence.

Le contenu qui génère le plus d’engagement n’est pas le plus utile. Ni le plus vrai. Ni le plus beau.

C’est le contenu qui provoque les réactions les plus fortes. Et les réactions les plus fortes sont produites par les émotions négatives — la colère, l’indignation, la peur, le dégoût.

Une étude interne de Facebook — rendue publique par la lanceuse d’alerte Frances Haugen en 2021 — a montré que les réactions “colère” génèrent six fois plus d’engagement que les réactions “j’aime”. L’algorithme avait appris à amplifier la colère. Pas parce que quelqu’un l’avait décidé. Parce que la colère convertit — elle génère des clics, des partages, des commentaires — et donc des revenus.

Le résultat : un monde rendu délibérément plus anxieux, plus en colère, plus polarisé — non pas par une conspiration idéologique, mais par l’optimisation mécanique d’un système conçu pour maximiser l’engagement.

La désinformation se propage plus vite que l’information vraie. Une étude du MIT publiée en 2018 dans *Science* a mesuré que les fausses nouvelles se propagent six fois plus vite que les vraies sur Twitter. La raison : elles sont plus surprenantes, plus émotionnellement chargées, plus susceptibles de provoquer une réaction.

L’algorithme n’a pas de préférence idéologique. Il a une préférence pour ce qui engage. Et ce qui engage, dans la nature humaine, c’est ce qui alarme.

---

## Le temps volé

---

Il y a une façon de mesurer l’ampleur du phénomène qui est rarement évoquée.

Un Américain adulte passe en moyenne 7 heures par jour devant des écrans. Un Européen, 6 heures. Les adolescents, davantage.

7 heures. Sur 16 heures de veille. Soit 44% du temps éveillé.

Ce temps n’est pas du loisir librement choisi. Il est en grande partie du temps capturé — par des systèmes conçus pour qu’on n’arrive pas à les quitter. Conçus pour que la prochaine notification, le prochain post, le prochain épisode arrivent exactement au moment où on allait poser le téléphone.

Ce temps n’est pas disponible pour autre chose. Pas pour la pensée lente. Pas pour la lecture profonde. Pas pour la conversation directe. Pas pour la présence à ce qui est là.

C’est du temps qu’on ne vivra pas.

Et c'est du temps pendant lequel on est exposé à des flux d'informations, d'émotions, de stimuli — non pas choisis, mais algorithmiquement sélectionnés pour maximiser l'engagement. C'est-à-dire pour maximiser votre réactivité émotionnelle.

---

## La bulle de filtre

---

Eli Pariser — chercheur et activiste numérique — a décrit en 2011 ce qu'il a appelé la "bulle de filtre".

Les algorithmes des plateformes apprennent vos préférences. Ils vous montrent ce avec quoi vous avez tendance à interagir. Ce qui vous plaît, vous engage, vous fait réagir.

Le résultat : votre fil d'actualité vous ressemble de plus en plus. Vos opinions sont confirmées. Vos biais sont nourris. Les perspectives différentes des vôtres disparaissent progressivement — non pas parce qu'elles n'existent pas, mais parce que vous n'interagissez pas avec elles, et donc l'algorithme cesse de vous les montrer.

Vous n'habitez plus le même monde informationnel que votre voisin. Vous habitez une réalité personnalisée — construite algorithmiquement à partir de vos comportements passés.

Et dans cette réalité personnalisée, vos convictions vous semblent évidentes. Parce qu'elles sont confirmées en permanence. Parce que les voix qui les remettraient en question ont été filtrées.

Le dialogue démocratique suppose un espace commun — des faits partagés, des réalités communes, une base de conversation. La bulle de filtre détruit cet espace. Elle produit des réalités parallèles, hermétiques, imperméables les unes aux autres.

Et dans ces bulles, le fanatisme prospère. Pas parce que les gens deviennent stupides. Parce que les systèmes qui structurent leur information ont été optimisés pour l'engagement — pas pour la vérité, ni pour la démocratie.

---

## Ce que l'économie de l'attention fait au libre arbitre

---

La thèse de ce livre est que le libre arbitre est possible — difficile, partiel, jamais complet, mais possible.

L'économie de l'attention est l'attaque la plus systématique jamais menée contre cette possibilité.

Elle colonise le temps. Elle capte l'attention. Elle produit des états émotionnels — anxiété, colère, envie, peur — qui rendent la réflexion calme difficile. Elle personnalise la réalité pour confirmer les biais existants. Elle crée des dépendances neurologiques.

Et elle le fait à une échelle — des milliards d'individus, des heures par jour, depuis l'adolescence — que rien dans l'histoire humaine n'a précédé.

Bernays manipulait des millions. Les algorithmes manipulent des milliards.

Bernays travaillait avec les outils de son époque — la presse, la radio. Les algorithmes travaillent avec des modèles neuraux de comportement humain affinés en temps réel sur des milliards de points de données.

Bernays cherchait à orienter les désirs. Les algorithmes cherchent à occuper tout l'espace où les désirs pourraient se former.

Ce n'est pas une différence de degré. C'est une différence de nature.

Et y résister — nous le verrons dans la dernière partie de ce livre — exige une décision consciente, répétée, difficile à maintenir.

Mais possible.

## Chapitre 10 — La réalité personnalisée

En novembre 2016, des millions d'Américains ont été stupéfaits par l'élection de Donald Trump.

Pas parce qu'il était inconnu. Pas parce que sa candidature était secrète. Mais parce que dans leur réalité informationnelle — leur fil d'actualité, leurs médias, leurs réseaux — sa victoire semblait impossible. Leurs amis, leurs collègues, les contenus qu'ils consommaient — tous indiquaient que Hillary Clinton allait l'emporter.

Dans les quartiers républicains, la surprise était identique dans l'autre sens. Comment pouvait-on ne pas voir que Trump répondait à une attente massive ? Que sa victoire était évidente ?

Deux groupes de citoyens, vivant dans le même pays, avaient vécu la même campagne électorale dans des réalités parallèles. Chacun avait consommé une information qui confirmait ses attentes. Chacun était sincèrement stupéfait par ce que l'autre trouvait évident.

Ce n'était pas 1984. C'était 2016.

---

### La fin du monde commun

---

Hannah Arendt — philosophe politique, réfugiée du nazisme — avait identifié au XXe siècle une condition nécessaire à la démocratie : le monde commun.

Un espace de réalités partagées. Des faits que tout le monde accepte comme point de départ. Un sol commun à partir duquel des désaccords politiques légitimes peuvent se déployer.

Sans monde commun, il n’y a pas de débat possible. Il n’y a que des réalités parallèles — hermétiques l’une à l’autre, imperméables aux arguments de l’autre, convaincues chacune de leur propre évidence.

Les algorithmes des plateformes numériques ont industriellement détruit le monde commun.

Pas intentionnellement. Mécaniquement. Comme effet secondaire de l’optimisation pour l’engagement.

---

## Comment se construit une bulle

---

Le processus est simple et automatique.

Vous vous inscrivez sur une plateforme. Vous commencez à interagir — liker des contenus, partager des articles, commenter des posts. L’algorithme observe. Il apprend ce qui vous engage. Il en déduit vos intérêts, vos opinions, vos sensibilités.

Il commence à vous montrer plus de ce qui vous engage. Moins de ce qui vous laisse indifférent. Beaucoup moins de ce qui vous dérange.

Progressivement, votre fil d’actualité vous ressemble. Les voix différentes des vôtres disparaissent — non pas censurées, mais simplement absentes. L’algorithme les a filtrées parce que vous n’interagissez pas avec elles.

Vous ne vous en rendez pas compte. Votre expérience de la plateforme vous semble normale. Vous ne voyez pas ce que vous ne voyez pas.

Et dans cet espace, vos convictions s’affirment. Elles sont constamment confirmées. Les arguments contraires sont absents ou présentés sous leur forme la plus caricaturale — celle qui provoque le plus de réaction chez vos “pareils”.

---

## La désinformation comme écosystème

---

La bulle de filtre crée les conditions parfaites pour la prospérité de la désinformation.

Dans un espace où vos convictions sont déjà renforcées, où les voix contraires sont absentes, où la confiance envers les médias traditionnels est érodée — une information fausse qui confirme ce que vous croyez déjà trouve un terrain fertile.

Vous ne la vérifiez pas. Pas parce que vous êtes paresseux. Parce que la vérification est coûteuse — elle demande du temps, des compétences, une certaine tolérance à l'incertitude. Et parce que l'information fausse confirme ce que vous savez déjà être vrai.

La vérification serait inutile. Et potentiellement dérangeante.

L'étude du MIT de 2018 — analysant 126 000 histoires partagées sur Twitter entre 2006 et 2017 — a mesuré que les fausses nouvelles atteignent 1 500 personnes six fois plus vite que les vraies. Qu'elles sont retwittées par des humains — pas des bots — 70% plus souvent. Et que la raison principale est leur nouveauté — elles sont plus surprenantes, donc plus intéressantes.

La vérité est souvent ennuyeuse. Le mensonge bien construit est souvent fascinant. Dans l'économie de l'attention, la vérité est désavantagée structurellement.

---

## Le paradoxe de l'information abondante

---

On pourrait penser que l'abondance d'information — internet, réseaux sociaux, milliards de sources accessibles — rendrait les citoyens mieux informés.

L'inverse s'est produit.

Plus d'information disponible a produit plus de confusion, plus de polarisation, plus de désinformation — pas moins.

La raison est contre-intuitive mais logique. Dans un environnement d'information rare, vous lisez ce qui est disponible. Dans un environnement d'information surabondante, vous choisissez ce que vous lisez. Et vous choisissez — naturellement, humainement — ce qui confirme ce que vous croyez déjà.

L'abondance d'information n'a pas produit de meilleurs citoyens informés. Elle a produit des consommateurs d'information — qui choisissent leur réalité comme ils choisissent leur marque de yaourt.

Et l'algorithme les aide à trouver la réalité qui leur convient. Avec une précision croissante. En temps réel. Sur mesure.

---

## Les conséquences politiques

---

Les conséquences de la réalité personnalisée sur la démocratie sont documentées et profondes.

La polarisation politique dans les démocraties occidentales a augmenté significativement depuis l'avènement des réseaux sociaux. Ce n'est pas une coïncidence temporelle. Des études longitudinales montrent la corrélation — et plusieurs expériences naturelles suggèrent une causalité.

Les compromis politiques — indispensables dans toute démocratie fonctionnelle — supposent de reconnaître la légitimité partielle de la position adverse. Ce qui devient impossible quand l'adversaire n'est pas un concurrent politique avec des vues différentes, mais un ennemi qui vit dans une réalité alternative délirante.

La démocratie peut survivre au désaccord. Elle ne peut pas survivre à l'impossibilité de la conversation.

---

## L'exploitation des identités tribales

---

Le dernier étage du mécanisme est le plus efficace — et le plus dangereux.

La bulle de filtre ne produit pas seulement des convictions. Elle produit des identités tribales.

Vous n'êtes plus quelqu'un qui pense que l'immigration devrait être limitée. Vous êtes quelqu'un qui défend les vraies valeurs contre ceux qui veulent détruire le pays.

Vous n'êtes plus quelqu'un qui croit aux droits des minorités. Vous êtes quelqu'un du bon côté de l'histoire contre les fascistes.

Ces identités tribales sont beaucoup plus résistantes aux arguments que les convictions ordinaires. Parce qu'elles ne sont pas des positions — elles sont des appartenances. Et changer de position, c'est trahir la tribu.

Dans cet environnement, la persuasion rationnelle est pratiquement impossible. Les faits ne changent pas les esprits — parce que les esprits ne sont pas dans un mode de traitement rationnel. Ils sont dans un mode de défense identitaire.

Et les algorithmes — qui ont découvert que le contenu tribalement chargé génère plus d'engagement — continuent d'alimenter ces identités. Parce que c'est profitable.

---

Le chapitre précédent décrivait la capture de l'attention. Celui-ci décrit sa conséquence : la fragmentation de la réalité.

Ensemble, ces deux phénomènes produisent quelque chose qu'on n'avait pas vu à cette échelle dans l'histoire humaine.

Des milliards de personnes, simultanément, qui croient exercer leur libre arbitre en consommant l'information de leur choix — et qui, ce faisant, s'enferment dans des réalités de plus en plus étanches, de plus en plus imperméables aux faits qui les contredisent, de plus en plus hostiles à ceux qui pensent différemment.

Ce n'est pas de la tyrannie. C'est pire — c'est du consentement.

Ils ont choisi leur bulle. Librement.

## Chapitre 10b — La monnaie programmable : de la fabrication du consentement au contrôle direct

Tous les mécanismes décrits dans ce livre jusqu'ici ont un point commun.

Ils fabriquent du consentement. Ils façonnent ce que vous pensez, ce que vous désirez, ce que vous croyez. Ils structurent le cadre dans lequel vous prenez vos décisions. Ils occupent l'espace mental dans lequel quelque chose d'autonome aurait pu pousser.

Mais ils vous laissent formellement libre d'agir autrement.

Vous pouvez éteindre Netflix. Vous pouvez quitter Facebook. Vous pouvez refuser le masque. Vous pouvez voter pour le candidat qu'on ne veut pas que vous choisissiez. Vous pouvez donner de l'argent à une cause que le pouvoir réprovoque. Vous pouvez acheter ce qu'on préférerait que vous n'achetiez pas.

Le consentement fabriqué a des limites. Tant que vous contrôlez votre argent, vous conservez une liberté résiduelle réelle.

La monnaie numérique de banque centrale — le CBDC — supprime cette limite.

Ce n'est plus de la fabrication du consentement. C'est du contrôle direct.

---

## Ce qu'est un CBDC

---

La Banque Centrale Européenne travaille depuis 2021 sur l'euro numérique. La Banque de France y participe activement. La Banque des Règlements Internationaux — la banque des banques centrales — coordonne les travaux à l'échelle mondiale. Plus de 130 pays, représentant 98% du PIB mondial, explorent ou développent leur propre CBDC.

La communication officielle est rassurante. L'euro numérique sera “un complément aux espèces”. Il offrira “commodité et sécurité”. Il sera “l'équivalent numérique d'un billet”.

Ce n'est pas exact.

Un billet de banque est anonyme. Il ne trace pas. Il ne peut pas être programmé. Il ne peut pas expirer. Il ne peut pas être refusé par le commerçant en fonction de ce que vous êtes ou de ce que vous avez dit. Il ne peut pas être gelé par décret sans procédure judiciaire.

Un CBDC est l'opposé de tout cela.

---

## Les fonctionnalités que personne ne met en avant

---

Les architectures techniques des CBDC — documentées dans les publications des banques centrales elles-mêmes, pour qui veut les lire — permettent plusieurs fonctionnalités que les communications grand public évitent soigneusement de détailler.

**La programmabilité.** La monnaie numérique peut être assortie de conditions d'utilisation. Une allocation sociale peut être restreinte à certaines catégories de dépenses — alimentation, mais pas alcool. Un revenu peut être conditionné à certains comportements — vaccinations, score carbone, conformité à une obligation quelconque. Ces conditions peuvent être modifiées à distance, à tout moment, par les émetteurs.

**L’expiration.** L’argent numérique peut avoir une date de péremption. Une allocation mensuelle non dépensée s’évapore à la fin du mois. Mécanisme anti-épargne. Mécanisme de stimulation forcée de la consommation. Mécanisme de pression comportementale permanente.

**La traçabilité totale.** Chaque transaction est enregistrée. Chaque achat, chaque don, chaque transfert. L’anonymat financier — qui existe avec les espèces — disparaît structurellement. Vous ne pouvez plus donner de l’argent à une cause sans que cela soit visible. Vous ne pouvez plus acheter quoi que ce soit sans laisser une trace permanente.

**Le gel instantané.** Un compte CBDC peut être gelé en quelques secondes, sans procédure judiciaire, sur décision administrative. Pas besoin de passer par un juge. Pas besoin d’un tribunal. Une décision centralisée, exécutée algorithmiquement, immédiate.

---

## Le précédent canadien

---

En février 2022, des camionneurs canadiens bloquent Ottawa pour protester contre les obligations vaccinales. Le mouvement s’appelle le “Convoi de la liberté”. Il rassemble des dizaines de milliers de personnes — camionneurs, agriculteurs, citoyens ordinaires.

Le Premier ministre Justin Trudeau invoque la Loi sur les mesures d’urgence — un outil législatif pensé pour les situations de guerre ou d’insurrection armée. Il ordonne le gel des comptes bancaires des manifestants — et des personnes ayant fait des dons en ligne au mouvement.

Des citoyens qui avaient donné 50 dollars via une plateforme de financement participatif se sont retrouvés avec leurs comptes bancaires gelés. Sans décision judiciaire. Sans procès. Sans droit de recours immédiat.

Les banques ont obéi. En quelques jours.

Ce précédent est fondamental. Il montre que dans le système financier actuel — avec des banques commerciales numériques et une traçabilité déjà importante — le gel financier extra-judiciaire est déjà possible.

Avec un CBDC, le processus qui a pris quelques jours et nécessité la coopération des banques commerciales prendrait quelques secondes. Et ne nécessiterait la coopération de personne — l'émetteur du CBDC est directement la banque centrale.

---

## **Le score social : le modèle qui avance**

---

La Chine a développé depuis 2014 ce qu'elle appelle le "système de crédit social". Un système de notation des citoyens et des entreprises basé sur leurs comportements — paiement des dettes, respect des lois, comportements "civiques".

Les citoyens avec un mauvais score voient leurs possibilités de voyage restreintes, leurs enfants exclus de certaines écoles, leur accès à certains services limité.

Les médias occidentaux ont largement présenté ce système comme une aberration totalitaire — propre à la Chine autoritaire, impensable en démocratie.

Cette présentation est rassurante. Elle est aussi inexacte.

Des variantes de scoring comportemental liées aux droits et aux accès existent déjà en Occident. Les scores de crédit — qui déterminent votre accès au logement, au crédit, parfois à l'emploi — sont une forme de scoring comportemental financier. Les algorithmes des assureurs qui modulent les primes en fonction du comportement de conduite, de consommation alimentaire, d'activité physique — via les données collectées par les objets connectés — sont une forme de scoring comportemental de santé.

La différence avec la Chine est de degré et de centralisation. Pas de nature.

Un CBDC programmable, couplé aux données des plateformes numériques, aux données de santé, aux données de mobilité — crée l'infrastructure technique d'un système de scoring social occidental. Décentralisé dans sa collecte. Centralisé dans ses effets.

---

## **La BCE et le “billet numérique” qui n'en est pas un**

---

Christine Lagarde, présidente de la BCE, a déclaré en 2021 que l'euro numérique serait “comme un billet de banque, mais numérique”.

Cette formule est trompeuse à dessein.

Un billet de banque ne peut pas être programmé. Un euro numérique peut l'être.

Un billet de banque ne peut pas expirer. Un euro numérique peut l'être.

Un billet de banque ne peut pas être conditionné à un comportement. Un euro numérique peut l'être.

Un billet de banque ne peut pas être gelé à distance sans intervention physique. Un euro numérique peut l'être en quelques millisecondes.

La BCE a également précisé — dans des documents techniques moins médiatisés — que l'euro numérique n'aurait pas le statut légal des espèces dans tous les contextes. Que les plafonds de détention seraient limités — pour éviter la “désintermédiation bancaire”, c'est-à-dire pour que les citoyens ne puissent pas sortir entièrement du système bancaire commercial.

En d'autres termes : vous aurez une monnaie numérique. Mais elle sera plafonnée. Traçable. Potentiellement programmable. Et vous ne pourrez pas l'utiliser pour sortir du système.

---

## La suppression du cash : la préparation

---

Partout en Europe, l'usage du cash recule. Pas interdit — découragé. Progressivement.

Des plafonds de paiement en espèces — 1 000 euros en France, bientôt moins. Des commerces qui n'acceptent plus le cash. Des services publics qui n'acceptent que le paiement numérique. Des campagnes sur les risques du cash — blanchiment, fraude fiscale, économie souterraine.

Chaque espèce utilisée est un éclair d'anonymat dans un système de surveillance croissant. Chaque espèce remplacée par un paiement numérique est une transaction traçable, indexée, stockée.

La suppression progressive du cash n'est pas une conséquence de la modernité. C'est une préparation.

Préparer les populations à vivre sans espèces. Normaliser la traçabilité totale des transactions. Créer le terrain dans lequel un CBDC sera perçu comme une évolution naturelle — et non comme ce qu'il est : la fermeture du dernier espace de liberté financière du citoyen ordinaire.

---

## La fermeture du système

---

Ce chapitre clôt la partie analytique de ce livre.

La progression est logique et cohérente.

On a d'abord fabriqué vos désirs — Bernays, la publicité, l'identité comme marché.

On a ensuite structuré votre pensée — l'hégémonie culturelle, les filtres médiatiques, l'habitus, le spectacle.

On a puis colonisé votre attention — les algorithmes, l'économie de l'attention, les bulles de filtre.

On a exploité les crises pour normaliser des restrictions — le Covid, la stratégie du choc.

Il reste maintenant à fermer la boucle. Contrôler non plus ce que vous pensez ou désirez — mais ce que vous pouvez faire. Avec votre argent. Avec votre liberté de mouvement. Avec votre capacité à soutenir financièrement ce que le pouvoir réprouve.

Un citoyen dont la monnaie est programmable n'est plus un citoyen. C'est un utilisateur du système — aux conditions du système, révocables par le système, à tout moment.

Ce n'est pas de la science-fiction. L'infrastructure existe. Les précédents existent. La volonté institutionnelle existe.

Ce qui manque, c'est le prétexte suffisant.

La crise pétrolière. La crise climatique. La prochaine pandémie. La prochaine menace — réelle ou construite.

Le choc qui fera dire à des millions de gens : dans les circonstances exceptionnelles, des mesures exceptionnelles s'imposent.

Ils consentiront. Librement. Sincèrement.

Pour la dernière fois.

---

*Ce livre ne se termine pas sur ce constat. Il s'y arrête pour nommer ce qui est. La partie suivante demande : que reste-t-il du libre arbitre ? Et comment le tenir ?*

# Chapitre 11 — Les Stoïciens : ce qui dépend de vous

Il y a deux mille ans, un esclave grec écrivait des notes sur la liberté.

Il s'appelait Épictète. Il était né esclave en Phrygie — aujourd'hui la Turquie — vers l'an 50 après J.-C. Son maître, un affranchi de Néron, lui avait brisé la jambe pour s'amuser. Il avait regardé en souriant.

Cet homme — qui ne possédait rien, pas même son corps — a développé une philosophie de la liberté que vingt siècles n'ont pas dépassée.

Son argument central tient en une phrase :

*“Certaines choses dépendent de nous. D'autres non. Dépendent de nous : nos opinions, nos impulsions, nos désirs, nos aversions. Ne dépendent pas de nous : le corps, la réputation, les charges, en un mot, tout ce qui n'est pas notre propre activité.”*

C'est le point de départ de tout le reste.

---

## La dichotomie fondamentale

---

Épictète divise le monde en deux.

Ce qui est “à vous” — *eph' hēmin* en grec. Ce qui relève entièrement de votre volonté. Vos jugements, vos intentions, vos réponses aux événements. Personne ne peut vous l'enlever. Même un maître. Même une prison. Même la mort.

Ce qui n'est “pas à vous” — *ouk eph' hēmin*. Votre corps, votre réputation, votre argent, votre santé, l'opinion des autres, les événements extérieurs. Tout cela peut vous être retiré. Tout cela dépend de forces qui vous dépassent.

L'erreur fondamentale de l'existence humaine, selon Épictète, est de confondre ces deux catégories. De traiter ce qui n'est pas à vous comme si ça l'était — et d'en souffrir quand ça vous échappe. De traiter ce qui est à vous comme si ça ne l'était pas — et de vous laisser gouverner par les événements.

La liberté ne consiste pas à contrôler le monde. Elle consiste à contrôler votre réponse au monde.

---

## Ce que ça dit à l'homme de 2026

---

On pourrait penser que cette philosophie est une philosophie de la résignation. Accepter ce qu'on ne peut pas changer. Se replier sur l'intérieur. Laisser le monde aller comme il va.

C'est un contresens total.

Les Stoïciens — Épictète, Marc Aurèle, Sénèque — n'étaient pas des passifs. Marc Aurèle était empereur de Rome. Sénèque conseillait Néron. Épictète enseignait à des centaines d'élèves. Ils agissaient dans le monde. Avec vigueur. Avec détermination.

Ce qu'ils refusaient, c'est d'être gouvernés par leur réaction émotionnelle aux événements. D'être dépendants — dans leur paix intérieure, dans leur capacité à penser et à agir — de choses qui ne dépendaient pas d'eux.

Ce que les Stoïciens proposent n'est pas la passivité. C'est la clarté.

Clarté sur ce qu'on peut changer — et y consacrer toute son énergie. Clarté sur ce qu'on ne peut pas changer — et cesser d'y dépenser son énergie psychique.

Dans un monde construit pour vous garder dans la réactivité permanente — l'indignation algorithmique, la peur fabriquée, l'anxiété de consommation — cette clarté est révolutionnaire.

---

## Marc Aurèle dans la tempête

---

Marc Aurèle a régné de 161 à 180 après J.-C. Il a passé la majeure partie de son règne en campagne militaire — guerres contre les Parthes, contre les Germains, contre les Marcomans. Son empire était déchiré par la peste, les invasions, les conspirations.

Chaque soir, il écrivait dans un journal intime. Ces notes — publiées après sa mort sous le titre *Pensées* — ne sont pas un traité philosophique. Ce sont des rappels qu’il s’adressait à lui-même. Des exercices pour ne pas oublier ce qui dépendait de lui dans le chaos quotidien du pouvoir.

*“Au lever du soleil, dis-toi à toi-même : je rencontrerai aujourd’hui des indiscrets, des ingrats, des insolents, des traîtres, des envieux, des insociables.”*

Pas d’illusion sur la nature humaine. Pas d’amertume. Juste la préparation — pour ne pas être surpris, pour ne pas être emporté, pour maintenir le cap intérieur malgré tout.

*“L’obstacle devient le chemin.”*

Ce que l’événement vous oppose, vous pouvez le retourner. La résistance devient exercice. L’échec devient enseignement. Ce qu’on ne peut pas changer peut toujours être changé dans la façon dont on le vit.

Un homme capable de ça n’est pas un homme sur qui la machine a prise entière.

---

## L’espace entre le stimulus et la réponse

---

Viktor Frankl — psychiatre autrichien, survivant d’Auschwitz — a reformulé la même intuition en termes modernes.

Dans les camps de concentration, il a observé que certains prisonniers — soumis aux mêmes conditions d’horreur absolue — maintenaient une dignité intérieure que d’autres perdaient. Pas en survivant mieux physiquement. En restant eux-mêmes spirituellement.

Il a écrit :

*“Entre le stimulus et la réponse, il y a un espace. Dans cet espace réside notre pouvoir de choisir notre réponse. Dans notre réponse résident notre croissance et notre liberté.”*

Cet espace — entre ce qui vous arrive et ce que vous en faites — est le siège du libre arbitre.

Il peut être minuscule. Dans un camp de concentration, il était minuscule. Dans une vie ordinaire sous algorithmes, sous pression sociale, sous manipulation institutionnelle — il est plus grand qu’on ne le croit, mais il se réduit si on ne le cultive pas.

La machine — dans toutes ses formes — cherche à supprimer cet espace. À réduire le délai entre le stimulus et la réponse à zéro. À faire en sorte que vous réagissiez avant d’avoir eu le temps de choisir.

La notification qui arrive et à laquelle vous répondez immédiatement. Le titre alarmant que vous partagez avant d’avoir lu l’article. L’indignation qui monte avant que vous ayez évalué si elle est justifiée.

L’entraînement stoïcien — dans sa forme moderne, comme dans sa forme antique — est l’entraînement à élargir cet espace. À introduire une pause. Un souffle. Une question : *est-ce que c’est vrai ? Est-ce que ça dépend de moi ? Qu’est-ce que je veux vraiment faire ?*

---

## **Ce qui est à vous que personne ne peut prendre**

---

Revenons à Épictète.

Il était esclave. Son maître pouvait lui briser la jambe — il l’a fait. Pouvait le vendre. Pouvait décider de sa mort.

Mais il ne pouvait pas lui prendre ses jugements. Sa façon de comprendre ce qui lui arrivait. Sa décision intérieure de rester lui-même dans des conditions qui n’étaient pas les siennes.

*“On m’a mis aux fers — mon corps, oui. Mais ma volonté, Zeus lui-même ne peut la vaincre.”*

Ce n’est pas de la résignation héroïque. C’est de la précision. Épictète ne confond pas ce qu’on peut lui prendre avec ce qu’on ne peut pas lui prendre.

Dans le monde de 2026 — où les algorithmes veulent votre attention, où les institutions veulent votre consentement, où la monnaie programmable veut votre comportement — cette précision est la première ligne de défense.

Ils peuvent beaucoup. Ils ne peuvent pas penser à votre place.

Pas si vous choisissez de penser.

---

## La pratique stoïcienne aujourd’hui

---

La philosophie stoïcienne n’est pas une théorie à comprendre. C’est une pratique à exercer.

Épictète recommandait des exercices quotidiens. Le matin : anticiper les difficultés de la journée — ne pas être surpris par ce qui est prévisible. Le soir : examiner ses actes — pas pour se flageller, pour apprendre. Régulièrement : visualiser ce qu’on pourrait perdre — pour ne pas confondre la possession avec l’essentiel.

Ces exercices ont une traduction concrète dans le monde actuel.

Avant d'ouvrir votre téléphone le matin : une minute de silence. Une décision sur ce que vous voulez faire de votre journée — avant que le flux algorithmique décide pour vous.

Avant de partager une information qui vous indigne : vingt secondes. Est-ce que c'est vrai ? Est-ce que je l'ai vérifié ? Pourquoi est-ce que ça me touche autant — est-ce légitime ou est-ce que quelqu'un a voulu que ça me touche ?

Avant d'acheter quelque chose que vous voulez soudainement : une nuit. Le désir urgent du soir est rarement le désir réel du lendemain matin.

Ces pratiques ne changent pas le monde. Elles changent la relation que vous entretenez avec lui. Elles reconstituent l'espace entre le stimulus et la réponse.

Et dans cet espace — aussi étroit soit-il — le libre arbitre reprend pied.

---

## Ce que les Stoïciens ne disent pas

---

Il faut être honnête sur les limites du stoïcisme.

Il ne résout pas les injustices structurelles. Un homme qui garde sa dignité intérieure dans un système injuste ne rend pas ce système plus juste. La sérénité intérieure n'est pas la justice sociale.

Les Stoïciens le savaient. Marc Aurèle gouvernait — et agissait. Épictète enseignait — et formait des générations à la pensée critique. Sénèque conseillait — et finissait par payer de sa vie son refus de se laisser entièrement corrompre.

Le stoïcisme n'est pas un repli. C'est un socle.

On ne peut pas agir justement dans le monde si on est entièrement gouverné par ses réactions émotionnelles, ses peurs, ses dépendances aux jugements extérieurs. La clarté intérieure est la condition de l'action extérieure juste.

C'est le fondement. Ce n'est pas le tout.

Les chapitres qui suivent en parlent.

## Chapitre 12 — La conscience du mécanisme comme premier acte de liberté

Ce livre vous a montré des choses inconfortables.

Comment vos désirs ont été fabriqués. Comment votre pensée a été structurée à votre insu. Comment les crises sont exploitées pour obtenir votre consentement à des mesures que vous refuseriez autrement. Comment la monnaie programmable menace de fermer la dernière porte.

Vous pourriez sortir de cette lecture avec un sentiment d'écrasement. De paralysie. D'inutilité de toute résistance.

Ce serait la mauvaise conclusion.

Pas parce que les mécanismes décrits sont moins puissants qu'ils ne le semblent — ils le sont. Mais parce que la conscience du mécanisme n'est pas une prison supplémentaire. C'est la première condition de la liberté.

On ne peut pas résister à une influence qu'on croit être sa propre pensée.

---

### Ce que la connaissance change — et ce qu'elle ne change pas

---

Soyons précis.

Savoir que Bernays a inventé les techniques de manipulation du désir ne supprime pas votre désir. Savoir que l'algorithme optimise pour l'engagement ne rend pas les contenus moins captivants. Savoir que la bulle de filtre déforme votre réalité ne vous donne pas accès à une réalité non filtrée.

La connaissance ne démonte pas la machine.

Mais elle fait quelque chose d'essentiel : elle crée une distance.

Entre vous et le mécanisme, elle introduit un espace — petit, parfois minuscule, mais réel. Un espace dans lequel une question devient possible : *est-ce que ce que je ressens là est vraiment moi — ou est-ce que quelqu'un a voulu que je le ressente ?*

Cette question ne garantit pas la bonne réponse. Mais elle ouvre une possibilité qui n'existait pas sans elle.

---

## **Le chercheur qui a changé de comportement en étudiant le comportement**

---

Dan Ariely — économiste comportemental, auteur de *Predictably Irrational* — a passé des années à documenter les biais cognitifs humains. Comment nous prenons des décisions irrationnelles de façon systématique et prévisible.

Il raconte que connaître ces biais ne l'en a pas immunisé. Il continue de tomber dans les pièges qu'il a lui-même décrits. L'ancrage des prix. L'aversion à la perte. Le biais de confirmation.

Mais il les voit arriver. Il peut parfois s'arrêter, nommer ce qui se passe, et choisir différemment.

Pas toujours. Pas facilement. Mais parfois.

C'est ça, la conscience du mécanisme. Pas une immunité. Une lucidité partielle, imparfaite, mais réelle.

---

## **La métaphore du cinéma**

---

Imaginez que vous regardez un film d'horreur.

Vous savez que c'est un film. Vous savez que les acteurs sont vivants, que le monstre est en latex, que le sang est du sirop de grenadine. Votre cortex préfrontal sait tout ça.

Et pourtant — vous sursautez. Votre rythme cardiaque monte. Vos paumes transpirent. La peur est réelle — même sachant que la menace est fictive.

La connaissance ne supprime pas la réaction physiologique. Mais elle fait une chose fondamentale : elle vous empêche de fuir la salle de cinéma en hurlant. Elle contextualise l'émotion. Elle la laisse exister sans vous gouverner entièrement.

C'est exactement la relation que la conscience du mécanisme établit avec les manipulations de masse.

Vous regarderez encore Netflix. Vous utiliserez encore votre téléphone. Vous ressentirez encore des émotions face à des contenus conçus pour les produire. L'émotion sera réelle.

Mais vous serez dans la salle de cinéma — pas dans le film.

---

## Les angles morts persistants

---

La conscience du mécanisme a ses propres limites qu'il faut nommer.

**Le paradoxe de la vigilance.** Quelqu'un qui croit être immunisé contre la manipulation est souvent plus vulnérable que quelqu'un qui sait qu'il ne l'est pas. La certitude d'être lucide produit une baisse de garde. *“Moi, je ne me laisse pas avoir.”* C'est souvent le prélude à se faire avoir.

**L'effet de troisième personne.** Des études psychologiques montrent systématiquement que les gens croient que la propagande influence les autres mais pas eux. Tout le monde pense être au-dessus de la moyenne en matière de résistance à la manipulation. C'est statistiquement impossible — et révélateur.

**La sélectivité de la vigilance.** On est naturellement plus vigilant face aux manipulations qui viennent de sources qu'on n'aime pas déjà. Les médias qu'on croit "de l'autre bord" — on les décortique. Les médias qu'on fait confiance — on les consomme avec moins de distance critique. La vigilance épouse les appartenances tribales. Et les appartenances tribales sont précisément ce que la machine utilise.

**L'épuisement cognitif.** La vigilance critique est coûteuse en énergie mentale. On ne peut pas être en mode d'analyse critique permanente. La machine le sait — et sature l'espace d'information précisément pour épuiser la capacité de jugement. À la fin d'une journée de travail, après six heures d'écrans, le système 2 est épuisé. Et le système 1 — réactif, impulsif, manipulable — prend la main.

---

## Ce que "voir" permet concrètement

---

Malgré ces limites, la conscience du mécanisme permet des choses concrètes.

**Nommer ce qui se passe.** Quand vous sentez monter une indignation intense face à un titre de presse — vous pouvez vous demander : est-ce de l'information ou de l'activation émotionnelle ? Qui gagne à ce que je sois en colère maintenant ?

**Ralentir avant d'agir.** Partager, acheter, voter, croire — ces actes sont souvent précipités. La machine optimise pour la rapidité de la réaction. Introduire un délai — même court — change le rapport au stimulus.

**Chercher ce qui est absent.** La désinformation n'est pas toujours dans ce qui est dit — souvent dans ce qui n'est pas dit. Quelle question n'est pas posée ? Quelle voix n'est pas entendue ? Quel intérêt n'est pas nommé ?

**Diversifier les sources inconfortables.** Lire délibérément des sources avec lesquelles on n'est pas d'accord — pas pour se convertir, mais pour sortir de la bulle de confirmation. L'inconfort est le signal que quelque chose échappe à notre cadre habituel.

**Tracer l'intérêt.** Face à n'importe quelle affirmation institutionnelle : *qui y gagne ? Qui finance ce message ? Qui a intérêt à ce que je croie cela ?* Ces questions ne prouvent pas que le message est faux. Elles fournissent un contexte indispensable pour l'évaluer.

---

## **L'honnêteté sur soi-même**

---

La forme la plus difficile — et la plus nécessaire — de conscience du mécanisme est celle qui se retourne vers soi.

Pas seulement : la machine me manipule. Mais aussi : en quoi est-ce que je veux être manipulé ?

Parce que le consentement n'est pas entièrement involontaire. Nous cherchons des confirmations. Nous voulons que nos croyances soient vraies. Nous voulons appartenir à notre tribu. Nous voulons que les choses aient du sens. Nous voulons que les méchants soient méchants et les gentils gentils.

La machine ne crée pas ces désirs. Elle les exploite. Et si on ne reconnaît pas en soi ces désirs — le désir de certitude, d'appartenance, de narration simple — on ne peut pas voir comment ils sont capturés.

L'honnêteté avec soi-même est inconfortable. Elle exige de regarder ses propres biais comme on regarde ceux des autres — avec la même distance critique, le même scepticisme.

C'est le travail le plus difficile de ce livre.

Et le plus important.

---

## Ce livre comme outil — et ses limites

---

Ce livre lui-même est un outil imparfait.

Il a ses biais. Il a ses angles morts. Il a été écrit par quelqu'un avec une perspective particulière, des lectures choisies, une façon de cadrer les problèmes qui n'est pas neutre.

Lire ce livre avec la même distance critique qu'il recommande d'appliquer à tout le reste — c'est le lire comme il devrait être lu.

Pas : tout cela est vrai parce que c'est dans un livre. Mais : voilà des pistes, des questions, des cadres — éprouvez-les contre votre propre expérience, vos propres observations, vos propres doutes.

La conscience du mécanisme ne mène pas à des certitudes. Elle mène à de meilleures questions.

Et de meilleures questions — c'est déjà beaucoup.

C'est peut-être tout ce que le libre arbitre peut promettre, honnêtement.

Pas la vérité garantie. Pas l'immunité contre la manipulation. Pas la certitude d'avoir raison.

Juste : la capacité de poser la question avant de répondre.

Dans un monde conçu pour que vous répondiez avant d'avoir posé la question — cette capacité est précieuse.

Elle est peut-être ce qui reste de l'humain dans la machine.

# Chapitre 13 — Penser lentement dans un monde fait pour penser vite

En 2011, Daniel Kahneman publie *Thinking, Fast and Slow*.

Kahneman — prix Nobel d'économie, psychologue de formation — résume quarante ans de recherche sur la prise de décision humaine. Sa thèse centrale : nous avons deux systèmes de pensée.

Le **système 1** est rapide, automatique, intuitif, émotionnel. Il fonctionne sans effort, sans conscience, en permanence. Il reconnaît les visages, comprend les phrases simples, détecte les dangers immédiats, produit des impressions instantanées. Il est né de millions d'années d'évolution dans un environnement de menaces rapides.

Le **système 2** est lent, délibéré, rationnel, coûteux en énergie. Il s'active quand on résout un problème complexe, quand on évalue un argument, quand on résiste à une impulsion. Il est paresseux — il n'intervient que quand le système 1 est dépassé ou que quelqu'un choisit délibérément de le convoquer.

La machine — dans toutes ses formes — est conçue pour activer le système 1 et neutraliser le système 2.

Résister, c'est activer le système 2 dans un monde fait pour l'endormir.

---

## Pourquoi le système 2 est désavantagé

---

Le système 2 a un problème fondamental : il est épuisant.

Chaque décision délibérée, chaque évaluation critique, chaque résistance à une impulsion consomme de l'énergie cognitive — ce que Roy Baumeister a appelé l'*ego depletion*, l'épuisement de la volonté. Comme un muscle, la capacité de pensée lente se fatigue.

Et la machine le sait. Elle sature l'espace de stimuli pour épuiser le système 2 avant que les grandes questions arrivent.

Deux cents notifications par jour. Un fil d'actualité infini. Des décisions de consommation incessantes. Des nouvelles alarmantes en flux continu. Des conflits sociaux permanents sur les réseaux.

À la fin d'une journée normale dans l'environnement informationnel actuel, le système 2 est vidé. Il n'a plus de carburant pour évaluer, questionner, résister.

Et c'est à ce moment-là — le soir, épuisé, devant l'écran — que l'algorithme présente ses contenus les plus captivants. Ses produits les plus désirables. Ses narrations les plus simplistes. Ses indignations les plus faciles.

Il arrive quand vous êtes le moins armé pour lui résister.

---

## Ce que la lecture fait que l'écran ne fait pas

---

Il y a une différence neurologique documentée entre lire un livre et consommer du contenu sur un écran.

La lecture d'un livre long — un roman, un essai — active des réseaux neuronaux différents de la consommation de contenu fragmenté. Elle exige une attention soutenue. Elle construit une représentation mentale complexe sur la durée. Elle implique le système 2 profondément et longuement.

Le scroll du fil d'actualité fragmente l'attention. Il produit une succession de stimuli courts, chacun réclamant une réaction rapide. Il renforce le système 1. Il atrophie, progressivement, la capacité d'attention soutenue.

Des chercheurs en neurosciences ont documenté que des lecteurs réguliers de livres longs ont une capacité d'attention, une empathie cognitive et une résistance à la manipulation statistiquement supérieures à des non-lecteurs — même à niveau d'éducation formelle équivalent.

La lecture de livres longs — ennuyeuse, lente, exigeante — est l'un des exercices les plus efficaces pour entretenir le système 2.

La machine le sait. Elle n'a pas intérêt à ce que vous lisiez des livres. Elle préfère que vous consommiez des résumés, des threads, des synthèses en bullet points — le contenu pré-mâché qui simule l'information sans activer la pensée.

---

## Le silence comme acte de résistance

---

Le silence est devenu subversif.

L'environnement sonore et visuel de la vie moderne est saturé. Musique dans les commerces. Publicités dans les transports. Notifications sur le téléphone. Télévision allumée en fond. Podcasts dans les oreilles pendant la marche.

Il n'y a plus d'espace vide. Plus de temps mort. Plus de moment sans stimulation externe.

Ce n'est pas un hasard. Les temps morts sont des moments où la pensée autonome peut se former. Où les questions peuvent émerger. Où les incongruences peuvent être remarquées. Où la conscience peut se poser sur sa propre expérience.

La machine préfère que ces moments n'existent pas.

Les grands penseurs de l'histoire — Montaigne, Pascal, Descartes, Darwin, Einstein — avaient un point commun : des périodes régulières de solitude et de silence dans lesquelles la pensée pouvait se déployer sans interruption.

Ce n'est pas une coïncidence. C'est une condition.

---

## L'écriture comme pensée

---

Écrire force à penser.

Pas écrire un texte pour les autres — écrire pour soi. Un journal. Des notes. Des questions qu'on se pose et auxquelles on essaie de répondre par écrit.

L'écriture force la précision. Une idée vague qui vous semble claire devient floue dès qu'on essaie de la formuler exactement. Les contradictions apparaissent. Les présuppositions se révèlent. Ce qu'on croyait comprendre montre ses zones d'ombre.

Écrire, c'est activer le système 2 sur sa propre pensée. C'est se rendre visible à soi-même.

Les philosophes stoïciens le faisaient — Marc Aurèle avec ses *Pensées*, Sénèque avec ses lettres. Non pas pour publier. Pour penser.

Dans un monde où tout le monde publie et personne ne pense — revenir à l'écriture pour soi est un acte presque révolutionnaire.

---

## La marche

---

Nietzsche ne faisait confiance qu'aux pensées qui lui venaient en marchant.

Darwin faisait quotidiennement le tour de ce qu'il appelait son "chemin de sable" dans son jardin de Down House — seul, sans interruption, pendant une heure.

Rousseau, Kant, Wordsworth — des marcheurs réguliers, obsessionnels.

Ce n'est pas de la nostalgie romantique. C'est de la physiologie.

La marche — notamment en plein air — produit des états neurochimiques différents de la position assise devant un écran. Elle réduit le cortisol. Elle augmente le flux sanguin cérébral. Elle favorise les connexions entre des zones du cerveau habituellement cloisonnées — ce qu'on appelle la pensée associative, la créativité, la résolution de problèmes non linéaires.

Et elle est lente. Irréductiblement lente. On ne peut pas scroller en marchant. On ne peut pas consommer du contenu en marchant — pas vraiment, pas en restant présent à ce qu'on voit.

La marche impose un rythme qui échappe à celui de la machine.

---

## Dormir

---

La machine veut que vous soyez éveillé le plus longtemps possible.

Pas explicitement — mais fonctionnellement. Les algorithmes n'ont pas d'horaires. Les plateformes n'éteignent pas les lumières à vingt-deux heures. L'autoplay ne s'arrête pas. La notification de minuit est envoyée.

Le manque de sommeil est l'une des causes les plus documentées de dégradation du jugement. Un individu qui dort six heures prend des décisions significativement moins bonnes qu'un individu qui en dort huit — et il n'en est pas conscient. Il se croit aussi lucide. Il l'est moins.

L'économie de l'attention prospère sur le manque de sommeil. Des individus fatigués, anxieux, mal reposés — avec un système 2 en sous-régime et un système 1 à nu — sont des proies idéales.

Dormir suffisamment n'est pas du luxe. Dans le contexte de ce livre — c'est de la résistance.

---

## La lenteur comme pratique politique

---

Ces recommandations peuvent sembler dérisoires face à la magnitude des mécanismes décrits dans ce livre.

La machine contrôle des milliards d'esprits. Les CBDC menacent la liberté financière. Les crises successives normalisent le contrôle. Et vous répondez : marchez, lisez des livres, dormez suffisamment ?

Oui.

Parce que tout le reste part de là.

Un individu épuisé, réactif, incapable d'attention soutenue, gouverné par le système 1 — ne peut pas construire de résistance collective. Ne peut pas évaluer les enjeux politiques. Ne peut pas maintenir une vision à long terme face aux urgences fabriquées du quotidien.

La lenteur n'est pas la solution. C'est le sol à partir duquel les solutions deviennent pensables.

Sans elle, la résistance reste une réaction — émotionnelle, tribale, récupérable. Avec elle, elle peut devenir une construction — patiente, structurelle, durable.

Les Stoïciens avaient compris ça. Frankl dans les camps l'avait vécu. Les grands penseurs qui ont changé leur époque l'avaient pratiqué.

Penser lentement dans un monde fait pour penser vite — c'est, peut-être, l'acte politique le plus subversif qu'un individu ordinaire puisse poser aujourd'hui.

## Chapitre 14 — Le désencombrement culturel

Il y a un exercice simple que peu de gens font — parce qu’il est inconfortable.

Passez une semaine sans réseaux sociaux. Sans Netflix. Sans podcast dans les oreilles. Sans radio en fond sonore. Sans journal en ligne le matin.

Pas pour toujours. Une semaine.

La plupart des gens qui l’ont fait décrivent la même expérience. Les trois premiers jours : agitation. Une envie compulsive de vérifier, de scroller, de remplir le silence. Une impression diffuse d’être coupé de quelque chose d’important. Une anxiété sans objet précis.

À partir du quatrième jour : quelque chose change. Le silence devient habitable. Des pensées émergent qui n’avaient pas de place avant. Des questions surgissent qu’on ne s’était pas posées depuis longtemps. Un rapport différent au temps — plus long, moins fragmenté.

Ce que cette expérience révèle n’est pas que les médias numériques sont mauvais. C’est l’étendue de l’emprise. La profondeur de la dépendance. Et ce qu’elle masquait.

---

### Ce qu’on trouve sous le bruit

---

Le bruit permanent de l’environnement médiatique moderne remplit un espace.

Cet espace, si on le vide, révèle des choses qu’on préférerait parfois ne pas voir.

L'ennui — qu'on fuit dans le scroll — est souvent le signal d'une vie qui manque de quelque chose d'essentiel. D'un travail qui ne donne pas de sens. D'une relation qui s'est vidée. D'une question sur soi-même qu'on n'a pas envie de poser.

La distraction permanente est, entre autres choses, un anesthésique. Elle évite l'inconfort de se retrouver face à soi-même.

Pascal l'avait écrit en 1670 — trois siècles avant les smartphones :

*“Tout le malheur des hommes vient d'une seule chose, qui est de ne savoir pas demeurer en repos dans une chambre.”*

Le divertissement — au sens de Pascal, le fait de se détourner — est la fuite de l'essentiel. Et l'industrie du divertissement numérique a transformé cette fuite en infrastructure permanente, disponible, addictive.

Désencombrer, c'est aussi accepter de ne plus fuir.

---

## Choisir plutôt que consommer

---

Il y a une différence fondamentale entre choisir ce qu'on regarde et consommer ce que l'algorithme propose.

Dans le premier cas, vous avez une intention. Vous cherchez quelque chose de précis — un documentaire sur un sujet qui vous intéresse, un film dont vous avez entendu parler, une série que des gens que vous respectez vous ont recommandée. Vous le trouvez, vous le regardez, vous arrêtez.

Dans le second cas, vous ouvrez la plateforme sans intention précise. L'algorithme vous présente des suggestions calibrées pour capturer votre attention. Vous cliquez. Vous regardez. L'autoplay enchaîne. Deux heures plus tard, vous n'aviez pas prévu de passer deux heures là — et vous ne savez pas vraiment ce que vous en reprenez.

La différence n'est pas dans le contenu. Elle est dans le rapport. Actif ou passif. Intentionnel ou réactif.

Cette distinction vaut pour tout — pas seulement les plateformes. La lecture des nouvelles. La consommation de musique. Les achats en ligne. Les conversations sur les réseaux.

La question n'est pas : est-ce que j'arrête ? C'est : est-ce que je choisis — ou est-ce que je suis emporté ?

---

## L'hygiène de l'information

---

L'information est devenue une substance à gérer comme on gère l'alimentation.

Certains aliments nourrissent. D'autres gavrent sans nourrir. Certains créent de l'énergie. D'autres créent de la dépendance. La quantité compte. La qualité compte davantage.

L'information obéit aux mêmes lois.

Une heure de lecture approfondie d'un livre ou d'un long article de fond nourrit différemment que deux heures de scroll d'actualité fragmentée. Une conversation réelle avec quelqu'un dont vous respectez la réflexion vaut plus que dix threads de débat sur Twitter.

Ce n'est pas du snobisme intellectuel. C'est de la physique cognitive. Le cerveau digère différemment selon ce qu'on lui donne.

L'hygiène de l'information, c'est décider délibérément de ce qu'on ingère — plutôt que de laisser l'algorithme décider à votre place. Limiter les sources à celles qui ont démontré leur fiabilité et leur profondeur. Préférer la longueur à la réactivité. Accepter d'être moins "informé" au sens du flux — et mieux informé au sens de la compréhension.

---

## Ce qu'on garde — et pourquoi

---

Le désencombrement culturel n'est pas l'ascétisme. Ce n'est pas l'appel à ne rien regarder, ne rien écouter, ne rien lire d'autre que des classiques approuvés.

C'est la conscience du choix.

Regarder une série pour se détendre après une journée de travail — en sachant que c'est ce qu'on fait, en ayant choisi cette série parce qu'elle vous plaît vraiment, en l'arrêtant quand vous avez envie d'arrêter — c'est différent de se retrouver trois heures plus tard sans avoir décidé de regarder quoi que ce soit.

Écouter de la musique parce qu'elle vous touche quelque chose de réel — pas parce que Spotify a décidé que vous deviez l'entendre.

Lire un article parce qu'il répond à une question que vous vous posiez — pas parce qu'un algorithme a détecté que son titre vous ferait cliquer.

La ligne de séparation n'est pas dans le contenu. Elle est dans : est-ce que vous l'avez voulu — ou est-ce qu'on a voulu que vous le vouliez ?

---

## Le corps comme ancrage

---

La machine opère sur l'esprit — l'attention, les émotions, les désirs, les croyances.

Le corps, lui, est là. Présent. Réel. Irréductible.

Il a faim. Il est fatigué. Il a besoin de mouvement. Il ressent le froid et la chaleur. Il vieillit. Il guérit. Il souffre et jouit de façons que l'écran ne peut pas simuler entièrement.

Les traditions qui ont résisté aux formes successives de domination — les peuples colonisés, les communautés persécutées, les individus sous dictature — ont presque toujours maintenu des pratiques corporelles. La danse. Le chant. La cuisine. Le travail manuel. Les rites qui passent par le corps.

Pas par romantisme. Parce que le corps ancre dans quelque chose que la machine ne peut pas entièrement coloniser.

Cuisiner un repas depuis des ingrédients bruts. Jardiner. Marcher longtemps. Travailler de ses mains. Pratiquer un sport ou un art qui demande la présence physique totale.

Ces activités ne sont pas des refuges nostalgiques. Ce sont des pratiques de résistance — contre la virtualisation progressive de l'expérience, contre la colonisation de tout le temps de vie par des écrans.

---

## La beauté comme résistance

---

Guy Debord avait compris que le spectacle remplace le réel par sa représentation.

La résistance la plus directe au spectacle est l'expérience directe du réel — et notamment du beau.

Un coucher de soleil. Une pièce de musique jouée en direct. Une forêt. Un visage. Un silence dans une cathédrale ou une montagne.

Ces expériences ne se déroulent pas dans une interface. Elles ne peuvent pas être algorithmiquement optimisées. Elles ne génèrent pas de revenus publicitaires.

Elles demandent votre présence entière — pas votre attention fragmentée, pas votre réactivité émotionnelle, pas votre identité de consommateur. Votre présence.

Et dans cette présence — dans le contact direct avec quelque chose de réel qui dépasse la médiation — quelque chose en vous qui n'est pas fabriqué peut se manifester.

C'est peut-être là que le libre arbitre a son siège le plus solide.

Non pas dans la résistance intellectuelle à la manipulation. Dans la capacité à être touché par quelque chose de vrai.

---

Ce chapitre ne propose pas un programme de vie. Il propose une question.

Dans votre vie quotidienne — qu'est-ce que vous avez voulu ? Qu'est-ce qu'on a voulu pour vous ?

La réponse honnête à cette question — sans complaisance, sans honte excessive — est le début de quelque chose.

Pas une révolution. Un réajustement.

Progressif. Imparfait. Continu.

C'est tout ce que le désencombrement promet. Et c'est déjà beaucoup.

## Chapitre 15 — Les racines comme ancrage

Il existe un paradoxe au cœur de la mondialisation culturelle.

Plus le monde devient homogène — les mêmes marques, les mêmes plateformes, les mêmes références culturelles de Lagos à Oslo à Buenos Aires — plus les gens cherchent leurs racines. Leur langue. Leur territoire. Leur transmission.

Ce n'est pas de la nostalgie irrationnelle. Ce n'est pas du nationalisme étroit.

C'est une réponse à quelque chose de réel : le besoin d'être quelque part. D'appartenir à quelque chose qui précède et qui dure. D'avoir un sol sous les pieds qui n'a pas été fabriqué pour vous rendre docile.

Les racines ne sont pas le passé qu'on voudrait retrouver. Ce sont les fondations à partir desquelles on peut se tenir debout.

---

### Ce que la machine attaque en premier

---

Ce n'est pas un hasard si la mondialisation culturelle s'attaque en priorité à trois choses : la langue, la transmission intergénérationnelle, et les pratiques locales.

La langue — parce qu'elle structure la pensée d'une façon qui lui est propre, parce qu'elle encode une vision du monde que les autres langues ne reproduisent pas exactement. Standardiser la langue, c'est standardiser la pensée.

La transmission intergénérationnelle — parce qu'elle fait circuler des savoirs, des valeurs, des façons d'être qui ne passent pas par le marché. La grand-mère qui enseigne la cuisine de son pays, le grand-père qui raconte l'histoire de sa communauté — ces transmissions créent des individus ancrés dans quelque chose que personne n'a vendu.

Les pratiques locales — les fêtes, les recettes, les artisanats, les musiques vernaculaires — parce qu'elles créent de la cohésion sociale et de l'identité sans passer par la consommation. Elles sont concurrentes du marché.

Quand ces trois choses s'affaiblissent — quand les enfants ne parlent plus la langue de leurs grands-parents, quand les recettes de famille sont remplacées par le takeaway, quand les fêtes locales cèdent devant Halloween et Black Friday — quelque chose se détache. L'individu devient plus seul. Plus disponible pour la substitution marchande.

Et l'industrie culturelle est là pour remplir le vide.

---

## La mémoire familiale comme bien commun

---

Chaque famille porte une mémoire.

Des histoires. Des anecdotes. Des façons de faire. Des valeurs transmises sans que le mot "valeur" soit jamais prononcé — dans la façon dont on traite les invités, dans ce qu'on dit et ne dit pas, dans les silences et les gestes.

Cette mémoire n'est pas enregistrée dans les bases de données. Elle ne peut pas être achetée. Elle ne peut pas être ciblée par un algorithme.

Elle existe dans les conversations entre générations. Dans le temps passé ensemble — pas devant un écran commun, mais dans une activité partagée. Cuisiner ensemble. Jardiner. Raconter.

Et elle disparaît dans une génération si elle n'est pas transmise.

Ce que la machine ne peut pas faire — parce qu'elle n'y a aucun intérêt — c'est conserver cette mémoire. C'est à vous de le faire.

Pas par obligation pesante. Par intérêt personnel bien compris : parce que cette mémoire est ce qui vous rend difficile à remplacer. Ce qui vous ancre dans quelque chose de plus profond que votre profil de consommateur.

---

## **Le local comme espace de réalité**

---

Le local — le quartier, le village, la commune — est l'espace où la réalité est encore directement vérifiable.

Dans l'espace médiatique national et mondial, il est impossible de vérifier par vous-même ce qui est vrai. Vous dépendez des intermédiaires — journalistes, experts, institutions. Et ces intermédiaires ont leurs propres biais, leurs propres intérêts, leurs propres filtres.

Dans votre quartier, vous pouvez vérifier. Vous savez ce qui s'est passé au coin de la rue. Vous connaissez le commerçant dont on parle. Vous voyez de vos yeux ce que les politiques locales produisent comme effets concrets.

Le local est l'espace où la réalité n'est pas entièrement médiatisée.

Et l'engagement dans le local — la participation à la vie associative, aux décisions municipales, aux réseaux de voisinage — est une forme de résistance à la virtualisation de l'existence. Une façon de rester dans le monde réel plutôt que dans ses représentations.

Ce n'est pas une alternative à la politique nationale ou internationale. C'est un ancrage sans lequel la politique nationale devient abstraite — un spectacle qu'on regarde plutôt qu'une réalité dans laquelle on agit.

---

## La transmission comme acte politique

---

Transmettre quelque chose à ses enfants — une langue, une pratique, une façon de penser — est un acte politique.

Pas au sens partisan. Au sens fondamental : c'est décider que quelque chose qui vient de vous, qui a précédé le marché, qui n'appartient pas à une plateforme, va continuer d'exister.

Un parent qui parle sa langue à ses enfants — même si cette langue est minoritaire, même si elle est "inutile" économiquement — transmet autre chose qu'un outil de communication. Il transmet une façon d'être dans le monde. Une appartenance. Un sol.

Un parent qui cuisine avec ses enfants — qui leur apprend les recettes de ses parents — transmet un savoir qui ne peut pas être breveté, qui ne génère pas de revenus publicitaires, qui crée un lien direct avec quelque chose d'antérieur au marché.

Un parent qui raconte l'histoire de sa famille — les difficultés, les choix, les erreurs, les réussites — donne à ses enfants une narration de soi qui n'est pas construite par les algorithmes.

Ces transmissions semblent dérisoires à l'échelle des mécanismes décrits dans ce livre.

Elles sont, à l'échelle d'une vie et d'une famille, parmi les choses les plus importantes qu'on puisse faire.

---

## L'enracinement sans enfermement

---

Une mise en garde s'impose.

Les racines peuvent être un ancrage — ou une prison.

L'identité locale, régionale, nationale peut être une ressource — ou un repli. Elle peut être ouverte à l'autre — ou fermée sur elle-même. Elle peut produire de la confiance — ou de la méfiance.

L'histoire est pleine d'exemples de communautés qui ont transformé l'attachement aux racines en rejet de tout ce qui vient de l'extérieur. En haine de l'autre. En violence.

Ce n'est pas ce dont ce chapitre parle.

L'ancrage dans ses racines n'est pas une fermeture. C'est le contraire. Quelqu'un qui sait qui il est — qui a un sol, une histoire, une appartenance — n'a pas besoin de se définir contre l'autre. Il peut rencontrer la différence sans se sentir menacé.

Ce sont les individus déracinés — sans histoire, sans appartenance, sans ancrage — qui sont les plus vulnérables au populisme identitaire et aux narrations de l'ennemi. Parce qu'ils ont besoin de quelque chose à quoi s'accrocher. Et la haine est proposée comme ersatz d'appartenance.

Les racines comme ancrage — pas comme clôture. L'identité comme sol — pas comme mur.

---

## Ce que les peuples qui ont résisté avaient en commun

---

L'histoire des peuples qui ont résisté à des dominations puissantes — coloniales, totalitaires, culturelles — montre un schéma récurrent.

Ils ont maintenu leur langue quand on la leur interdisait. Les Irlandais sous domination britannique. Les Polonais sous les partages. Les Québécois dans l'Amérique anglophone. Les Bretons, les Basques, les Catalans.

Ils ont maintenu leurs pratiques culturelles dans la clandestinité. La musique, la danse, les récits — gardés vivants dans les familles quand ils étaient interdits dans l'espace public.

Ils ont entretenu la mémoire des injustices — non pas pour cultiver la rancœur, mais pour que les générations suivantes sachent d'où elles venaient et pourquoi certaines choses importaient.

Et ils ont créé des espaces de sociabilité — des associations, des clubs, des lieux de rencontre — qui permettaient à la communauté d'exister en dehors des structures du pouvoir dominant.

Ces pratiques n'ont pas suffi à elles seules. Mais sans elles, la résistance n'aurait pas eu de sol.

---

Ce chapitre dit quelque chose de simple.

Vous n'êtes pas seulement un individu face à une machine. Vous êtes le maillon d'une chaîne — qui vient de plus loin que vous et qui ira plus loin que vous, si vous choisissez de la tenir.

Cette chaîne — votre famille, votre langue, vos pratiques, votre mémoire — est ce que la machine ne peut pas produire. Et ce qu'elle ne peut pas, non plus, entièrement détruire.

Tant que vous choisissez de la tenir.

## Chapitre 16 — La résistance politique : changer les structures

Ce livre a commencé par une question individuelle : dans quelle mesure êtes-vous libre ?

Il se termine par une question collective : que faire de ce qui reste de liberté ?

Parce que la résistance individuelle — aussi nécessaire soit-elle — ne suffit pas.

Un individu qui pense lentement, qui entretient ses racines, qui maintient une distance critique face aux mécanismes de manipulation — cet individu est plus libre que la moyenne. Et s'il vit dans un système qui rend cette liberté structurellement difficile, il nage à contre-courant.

Nager à contre-courant est possible. C'est épuisant. Et ça ne change pas le courant.

Changer le courant exige de changer les structures.

---

### La limite de la résistance culturelle

---

Ce livre décrit dans sa dernière partie des formes de résistance individuelle et culturelle. Le désencombrement. Les racines. La lenteur. La conscience du mécanisme.

Ces résistances sont réelles et nécessaires. Mais elles ont une limite qu'il faut nommer honnêtement.

Elles peuvent aider un individu à vivre plus librement dans un système inégal. Elles ne changent pas ce système.

La contre-culture des années 1960 en est l'exemple le plus documenté. Des millions de personnes qui ont cherché à vivre autrement — dans des communautés, avec d'autres valeurs, hors du système marchand. Et qui ont vu, en une décennie, leur résistance esthétique récupérée, leur rébellion transformée en segment de marché, leur culture alternative absorbée par l'industrie culturelle.

Ce que *La Machine Invisible* — un autre tome de cette série — décrit en détail.

La résistance culturelle individuelle, même massive, est absorbable. Elle l'a toujours été.

Ce qui est moins absorbable — ce qui résiste mieux à la récupération — c'est la résistance institutionnelle. Pas l'esthétique de la rébellion. Les règles qui gouvernent qui produit, qui distribue, qui bénéficie.

---

## Les structures qui changent les conditions

---

Il existe des politiques concrètes qui modifient structurellement les conditions dans lesquelles le consentement est fabriqué.

**La régulation des plateformes.** L'obligation de transparence algorithmique — que les plateformes rendent publics les critères selon lesquels elles amplifient certains contenus. L'interopérabilité — qui permettrait aux utilisateurs de quitter une plateforme sans perdre leurs connexions. La responsabilité éditoriale — tenir les plateformes responsables des contenus qu'elles amplifient, pas seulement de ceux qu'elles hébergent.

Ces mesures existent à l'état de projets dans les législations européennes — le Digital Services Act en est une tentative imparfaite. Elles sont combattues activement par les lobbies des grandes plateformes — dont les budgets de lobbying à Bruxelles dépassent ceux de n'importe quelle autre industrie.

**La régulation de la publicité ciblée.** Interdire le ciblage psychographique — la publicité qui utilise des profils de personnalité pour atteindre les vulnérabilités individuelles. Revenir à une publicité contextuelle plutôt que comportementale. Ces mesures réduiraient significativement le modèle économique de l'économie de l'attention.

**Les politiques culturelles publiques.** Le financement public de médias indépendants. Les quotas de diffusion qui maintiennent la diversité culturelle face à la standardisation. Les subventions à la création locale — cinéma, musique, littérature — qui ne seraient pas viables sur le seul marché. Ces politiques existent — en France, en Belgique, au Canada, dans les pays nordiques. Elles fonctionnent. Et elles sont constamment sous pression de démantèlement au nom de la “liberté du marché”.

**L'éducation aux médias.** Enseigner systématiquement — dès l'école primaire — comment fonctionne un algorithme, comment se vérifie une information, comment se construit une manipulation. Ce n'est pas de la méfiance généralisée. C'est de la citoyenneté numérique. Les pays qui l'ont intégré à leurs programmes scolaires — Finlande, Estonie — montrent une résistance significativement supérieure à la désinformation.

**La protection du cash.** Garantir légalement l'acceptation des espèces comme moyen de paiement. Résister au glissement vers une société sans cash — et donc sans anonymat financier. Protéger le citoyen ordinaire contre la traçabilité totale de ses transactions.

---

## Pourquoi ces politiques ne se font pas

---

Ces politiques existent. Elles sont connues. Elles sont défendues par des économistes, des juristes, des associations citoyennes.

Elles ne se font pas — ou trop lentement, trop partiellement — pour des raisons précises.

Les intérêts économiques qui s’y opposent sont colossaux. Le lobbying des plateformes numériques à Bruxelles et dans les capitales européennes représente des centaines de millions d’euros par an. Les industries publicitaires, pharmaceutiques, financières — toutes celles qui bénéficient des structures actuelles — investissent massivement pour maintenir le statu quo.

Et ici, la boucle se referme sur ce que ce livre décrit depuis le début.

Ces mêmes industries utilisent les mécanismes de fabrication du consentement pour produire un consensus favorable à leur propre dérégulation. Elles financent des think tanks qui produisent de la recherche favorable. Elles utilisent les plateformes qu’elles possèdent pour amplifier les voix qui défendent leur intérêt. Elles créent des associations de “défense des consommateurs” qui sont en réalité des lobbyistes déguisés.

Le consentement à leur propre domination est produit par les outils de cette domination.

C’est le cercle parfait. Et le sortir exige de le voir — ce que ce livre a essayé de faire.

---

## L’engagement politique comme hygiène

---

Il y a une tendance, chez les gens qui comprennent les mécanismes de manipulation, à un certain cynisme politique.

*“Tous pareils. Le système est verrouillé. Mon vote ne change rien. Pourquoi s’engager ?”*

Ce cynisme est compréhensible. Il n’est pas tout à fait faux. Et il est fonctionnel pour ceux qui bénéficient de l’apathie citoyenne.

Des études politologiques — dont la célèbre étude de Gilens et Page de Princeton publiée en 2014 — ont documenté que dans les démocraties avancées, les politiques publiques reflètent significativement plus les préférences des élites économiques que celles des citoyens ordinaires.

Mais la même étude montre que la mobilisation citoyenne organisée — les associations, les syndicats, les mouvements sociaux — a un effet mesurable sur les politiques publiques. Pas décisif tout seul. Mais réel.

Le cynisme absolu est une prophétie auto-réalisatrice. Si tout le monde se retire, ceux qui restent — les lobbies, les intérêts organisés, les minorités actives — ont le champ libre.

L'engagement politique n'est pas une solution magique. C'est une hygiène citoyenne minimale. La condition sans laquelle les structures ne changent jamais.

---

## La coalition improbable

---

Une observation finale sur la nature de la résistance structurelle.

Les mécanismes décrits dans ce livre ne touchent pas une seule classe sociale, une seule communauté, une seule couleur politique.

L'économie de l'attention atomise aussi bien les milieux populaires que les classes moyennes éduquées. Le CBDC menace la liberté financière de tout le monde — pas seulement des riches. La bulle de filtre enferme aussi bien à droite qu'à gauche. La stratégie du choc exploite la peur de tout le monde.

Les résistances effectives à ces mécanismes — historiquement — ont souvent été des coalitions improbables. Des gens qui ne partageaient pas les mêmes visions du monde mais partageaient une menace commune.

La défense des libertés civiles, de la vie privée, de la diversité culturelle, de l'indépendance des médias — ces enjeux traversent les clivages politiques traditionnels.

Le citoyen conservateur attaché à ses traditions locales et le citoyen progressiste attaché à la diversité culturelle sont, face aux mécanismes de standardisation décrits dans ce livre, des alliés naturels qu'on travaille activement à dresser l'un contre l'autre.

La machine prospère sur la division tribale. La résistance effective passe par sa transgression.

---

Ce chapitre clôt la partie sur la résistance.

Il ne promet pas de victoire. Il ne propose pas de programme politique complet.

Il dit simplement : la résistance individuelle est nécessaire et insuffisante. La résistance structurelle est nécessaire et difficile. Les deux ensemble ont une chance.

Séparément, aucune des deux ne suffit.

Et l'inaction — le retrait, le cynisme, la résignation — est le résultat que la machine préfère.

Ce choix-là, au moins, est entièrement le vôtre.

## Conclusion — Le choix quotidien

Ce livre a commencé avec une image.

Le berger et le troupeau. La clôture qui disparaît quand l'animal croit que le pré est le monde. Le stade ultime du contrôle : quand le contrôlé ne sait pas qu'il est contrôlé.

Il se termine avec une question différente.

Pas : êtes-vous contrôlé ? La réponse est oui, partiellement, comme tout être humain vivant dans une société. Vous l'étiez avant de lire ce livre. Vous l'êtes encore après.

La question est : dans quelle mesure ? Et dans quelle mesure pouvez-vous ne pas l'être ?

---

### Ce que ce livre a montré

---

Il a montré que vos désirs ont été en partie fabriqués — par Bernays et ses héritiers, par une industrie publicitaire qui a mis un siècle à perfectionner ses techniques, par des plateformes numériques qui ont industrialisé la manipulation à une échelle sans précédent.

Il a montré que votre pensée a été en partie structurée à votre insu — par l'hégémonie culturelle que Gramsci a décrite, par les filtres médiatiques que Chomsky a documentés, par l'habitus que Bourdieu a analysé, par le spectacle que Debord a prophétisé.

Il a montré que votre attention a été capturée — par des systèmes conçus non pour vous servir mais pour vous monétiser, optimisés pour la dépendance, entraînés sur des milliards de données comportementales pour trouver vos vulnérabilités précises.

Il a montré que les crises — réelles ou amplifiées — sont des opportunités de fabrication accélérée du consentement. Que la stratégie du choc est une mécanique documentée, répétée, efficace.

Il a montré que la monnaie programmable, couplée à la suppression progressive du cash, représente une menace qualitative différente de tout ce qui précède — non plus le façonnage de ce que vous pensez, mais le contrôle direct de ce que vous pouvez faire.

Il a montré que la religion, l'armée, les institutions de toutes natures ont leurs propres mécanismes de capture du consentement — répondant à des besoins réels, les capturant pour des intérêts qui ne sont pas toujours ceux des croyants et des serviteurs.

---

## Ce que ce livre n'a pas dit

---

Il n'a pas dit que tout est complot.

Les mécanismes décrits ici ne supposent généralement pas de coordination malveillante consciente entre des acteurs qui se retrouveraient dans des arrières-salles pour décider de vous dominer.

Ils supposent quelque chose de plus banal et de plus solide : des structures. Des intérêts. Des incitations. Des systèmes qui produisent des effets sans que chacun de leurs acteurs ait conscience de l'ensemble.

L'ingénieur qui conçoit le bouton de notification ne veut pas vous rendre dépendant. Il veut que l'engagement monte. L'algorithme de recommandation n'a pas d'agenda idéologique. Il optimise pour le temps passé. Le journaliste qui s'autocensure ne reçoit pas de consigne. Il a intégré ce qui est publiable.

Ce n'est pas une absolution. Les effets sont réels. Les responsabilités existent. Mais les nommer avec précision — comme effets de structures plutôt que comme complots — est la condition pour les combattre efficacement.

---

## Ce que ce livre n'a pas promis

---

Il n'a pas promis l'immunité.

Vous lirez ces pages et vous continuerez de tomber dans des pièges. De réagir avant de penser. De désirer ce qu'on a voulu que vous désiriez. De croire des choses parce qu'elles confirment ce que vous vouliez croire.

C'est inévitable. C'est humain.

Ce que ce livre a essayé de faire est plus modeste et plus important : vous donner les noms des mécanismes. Parce qu'un mécanisme qu'on peut nommer est un mécanisme dont on peut, parfois, se distancer.

---

## Ce qui reste

---

La question posée au début de ce livre était celle d'un homme qui avait passé trente-trois ans dans la machine militaire et qui se demandait — honnêtement, sans esquiver — comment des hommes libres consentent à ce qui les domine.

La réponse n'est pas rassurante.

Ils consentent parce que les mécanismes de fabrication du consentement sont puissants, sophistiqués, anciens, multiples et enchevêtrés. Parce que le besoin d'appartenance, de sens, de sécurité est réel et exploitable. Parce que le consentement est recueilli au moment où on est le moins armé pour le refuser — jeune, apeuré, seul, épuisé.

Mais la question qui suit cette réponse est : qu'est-ce qui reste ?

Il reste ceci.

L'espace entre le stimulus et la réponse — aussi étroit soit-il. La capacité à nommer ce qui se passe. La conscience que le pré n'est pas le monde. La question que trente-trois ans de service n'ont pas étouffée : *pour quoi, vraiment ?*

Cette question — maintenue vivante, refusant de se satisfaire des réponses officielles — est le libre arbitre dans sa forme la plus nue.

Pas héroïque. Pas confortable. Souvent solitaire.

Mais réel.

---

## Le choix quotidien

---

Chaque jour, dans de petites décisions, quelque chose se joue.

Vous posez le téléphone avant que l'autoplay décide de la prochaine heure de votre vie — ou vous ne le posez pas.

Vous prenez le temps de vérifier une information qui vous indigne — ou vous la partagez immédiatement.

Vous cuisinez le repas de votre enfance — ou vous commandez ce que l'algorithme de livraison a appris à vous proposer.

Vous parlez votre langue à vos enfants — ou vous cédez à l'anglais parce que "c'est plus utile".

Vous posez la question gênante dans la réunion — ou vous gardez le silence parce que le cadre institutionnel la rend impensable.

Vous votez, même quand vous n'êtes pas convaincu par les options — ou vous vous retirez en laissant le champ libre aux intérêts organisés.

Aucun de ces gestes ne change le monde. Ensemble, répétés, transmis, ils forment quelque chose.

Pas une révolution. Une façon d'être.

---

## L'homme ou le bétail

---

La phrase qui a fondé ce livre mérite de le clore.

*“Si l'on n'a pas de libre arbitre, on n'est plus un homme. On devient du bétail.”*

Elle dit une vérité anthropologique fondamentale. Ce qui distingue l'humain de l'animal n'est pas l'intelligence — les animaux ont des formes d'intelligence. Ce n'est pas le langage — sous des formes diverses, il existe ailleurs. Ce n'est pas la vie sociale — elle est universelle dans le monde vivant.

C'est la capacité à se demander pourquoi. À remettre en question le cadre. À refuser que les réponses données suffisent quand elles ne suffisent pas.

Cette capacité peut être atrophiée. Elle peut être endormie. Elle peut être capturée — et retournée, comme dans la publicité qui vous vend l'authenticité, ou dans la contre-culture transformée en esthétique de marque.

Mais elle ne peut pas être entièrement supprimée — pas tant qu'un homme se pose la question.

Le fait que vous ayez lu jusqu'ici prouve qu'elle n'est pas éteinte en vous.

Ce que vous en faites maintenant — c'est votre libre arbitre.

Entièrement.

# Bibliographie

## Œuvres fondatrices

---

**Edward Bernays** — *Propaganda* (1928) L'aveu le plus lucide jamais écrit sur la manipulation de masse par celui qui l'a inventée. Traduit tardivement en français. Indispensable.

**Noam Chomsky & Edward Herman** — *Manufacturing Consent* (1988) *La fabrique du consentement* en français. Le modèle des cinq filtres. La démonstration empirique que les médias libres peuvent produire de la propagande structurelle sans censeur visible.

**Antonio Gramsci** — *Cahiers de prison* (1929-1935, publiés à titre posthume) L'hégémonie culturelle. Le consentement comme produit d'un travail institutionnel permanent. Écrit en prison, pendant onze ans, sous le régime de Mussolini.

**Pierre Bourdieu** — *La Distinction* (1979) La démonstration empirique que les goûts ne sont pas libres — qu'ils sont le produit de conditions sociales intériorisées comme nature. Ouvrage fondamental, souvent cité, rarement lu.

**Guy Debord** — *La Société du spectacle* (1967) Le rapport au monde dans lequel le vécu réel est remplacé par sa représentation. Écrit avant l'ère numérique. Plus pertinent que jamais.

**Épictète** — *Manuel* (Ier-IIe siècle ap. J.-C.) La dichotomie fondamentale : ce qui dépend de nous et ce qui n'en dépend pas. Le fondement de la résistance intérieure. Écrit par un esclave. Applicable partout.

**Marc Aurèle** — *Pensées pour moi-même* (IIe siècle ap. J.-C.) Le journal intime d'un empereur stoïcien. L'exercice quotidien de maintien du jugement dans le chaos du pouvoir.

---

## Sur la psychologie du consentement et de la manipulation

---

**Daniel Kahneman** — *Thinking, Fast and Slow* (2011) *Système 1, système 2 : les deux vitesses de la pensée*. La démonstration rigoureuse que nous sommes des penseurs irrationnels de façon systématique et prévisible. Prix Nobel d'économie.

**Richard Thaler & Cass Sunstein** — *Nudge* (2008) *L'architecture du choix*. Comment la façon dont les options sont présentées détermine les décisions autant que la volonté du choisisseur. Applicable à tout — de la santé publique à la manipulation politique.

**Dan Ariely** — *Predictably Irrational* (2008) *C'est (vraiment ?) moi qui décide*. Les biais cognitifs documentés avec rigueur et humour. Comment nous prenons des décisions irrationnelles de façon parfaitement prévisible.

**Viktor Frankl** — *Man's Search for Meaning* (1946) *Découvrir un sens à sa vie*. L'espace entre le stimulus et la réponse. Le libre arbitre dans les conditions les plus extrêmes — les camps de concentration nazis. Un livre indispensable.

**Robert Cialdini** — *Influence* (1984) *Les six principes de la persuasion*. Écrit par un psychologue social qui a infiltré les industries de la manipulation pour les documenter de l'intérieur.

---

## Sur les médias et l'information

---

**Eli Pariser** — *The Filter Bubble* (2011) *La bulle de filtre*. Comment les algorithmes personnalisent la réalité et détruisent le monde commun nécessaire à la démocratie.

**Walter Lippmann** — *Public Opinion* (1922) *Le précurseur*. La "fabrication du consentement" — l'expression est de lui. La nécessité, selon Lippmann, de guider les masses incapables de se gouverner elles-mêmes.

**Hannah Arendt** — *Les Origines du totalitarisme* (1951) Le monde commun comme condition de la démocratie. La destruction de la réalité partagée comme premier pas vers le totalitarisme.

---

## Sur la guerre et le consentement militaire

---

**Sebastian Junger** — *Tribe* (2016) Pourquoi les soldats manquent la guerre. La fraternité de combat comme lien humain le plus intense. Le retour difficile dans une société qui n'offre pas d'équivalent.

**Chris Hedges** — *War Is a Force That Gives Us Meaning* (2002) La guerre comme drogue, comme source de sens dans une société qui en manque. Écrit par un correspondant de guerre du *New York Times* après quinze ans sur les fronts.

**Dave Grossman** — *On Killing* (2009) La psychologie du soldat face à l'acte de tuer. Comment l'institution militaire surmonte la résistance naturelle de l'homme à donner la mort.

---

## Sur la stratégie du choc et la politique des crises

---

**Naomi Klein** — *The Shock Doctrine* (2007) *La Stratégie du choc*. Comment les grandes transformations politiques et économiques passent dans les périodes de choc collectif. Documenté sur cinquante ans d'histoire.

**Naomi Klein** — *No Logo* (1999) La marque comme outil de domination culturelle. Comment les corporations américaines ont transformé leurs logos en identités et leur publicité en culture.

---

## Sur l'économie numérique et l'attention

---

**Shoshana Zuboff** — *The Age of Surveillance Capitalism* (2019) *L'ère du capitalisme de surveillance*. La théorisation la plus complète de l'économie de l'attention. Comment les données comportementales sont devenues la matière première d'une nouvelle forme de capitalisme.

**Jaron Lanier** — *Ten Arguments for Deleting Your Social Media Accounts Right Now* (2018) *Dix raisons de supprimer tes comptes de réseaux sociaux*. Par l'un des pionniers de la réalité virtuelle, qui a depuis rompu avec la Silicon Valley.

**Franklin Foer** — *World Without Mind* (2017) Comment les grandes plateformes numériques détruisent la pensée indépendante, l'art et la culture.

---

## Sur la religion et le pouvoir

---

**Frantz Fanon** — *Peau noire, masques blancs* (1952) L'intériorisation du regard du dominant. Écrit sur la colonisation physique — applicable à toutes les formes de colonisation culturelle et institutionnelle.

**Karen Armstrong** — *A History of God* (1993) *Une histoire de Dieu*. L'évolution des conceptions du divin et l'instrumentalisation politique des religions à travers les âges. Rigoureux et non polémique.

**Reza Aslan** — *No god but God* (2005) L'histoire de l'islam et le conflit chiite-sunnite dans son contexte historique réel — distinguant la querelle de succession du VIIe siècle de ses instrumentalisations géopolitiques contemporaines.

---

## Sur la monnaie et le contrôle financier

---

**Brett Scott** — *Cloudmoney* (2022) La guerre contre le cash. Comment la transformation vers les paiements numériques crée une infrastructure de surveillance et de contrôle financier inédite.

**Banque des Règlements Internationaux** — *CBDCs: an opportunity for the monetary system* (2021) Le document de référence des banques centrales mondiales sur les monnaies numériques. Disponible sur le site de la BRI. À lire en gardant à l'esprit ce que ses formulations techniques signifient concrètement.

---

## Sources documentaires

---

**Rapport du gouvernement britannique** — *Options for Increasing Adherence and Uptake of Covid Measures*, SAGE, mars 2020. Le document qui recommandait d'“augmenter le sentiment de menace personnelle” pour obtenir l'adhésion aux mesures Covid.

**Jefferson, Heneghan et al.** — *Physical interventions to interrupt or reduce the spread of respiratory viruses*, Cochrane Database of Systematic Reviews, 2023. La méta-analyse sur l'efficacité des masques en milieu communautaire.

**Soroush Vosoughi, Deb Roy, Sinan Aral** — *The spread of true and false news online*, *Science*, 2018. La démonstration que les fausses nouvelles se propagent six fois plus vite que les vraies sur Twitter.

**Martin Gilens & Benjamin Page** — *Testing Theories of American Politics, Perspectives on Politics*, 2014. L'étude de Princeton documentant que les politiques américaines reflètent les préférences des élites économiques plutôt que celles des citoyens ordinaires.

**Michal Kosinski, David Stillwell, Thore Graepel** — *Private traits and attributes are predictable from digital records of human behavior*, *PNAS*, 2013. La démonstration que 70 likes Facebook suffisent à prédire la personnalité mieux que les amis proches.

**Frances Haugen** — Témoignage devant le Congrès américain, octobre 2021. Les documents internes Facebook sur l'amplification de la colère et les effets sur la santé mentale des adolescents. Disponibles sur le site du Sénat américain.